

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-
педагогический университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра экономики

К защите допускаю:

Зав. кафедрой _____

_____ А.Г.Мокроносов

« ____ » _____ 20 __ г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Проблемы кредитования малого бизнеса коммерческим банком

Исполнитель:

студент группы ЗЭкП-511

подпись

Е. В. Хохрякова

Руководитель:

Доктор экономических наук,
Профессор

подпись

И. П. Чупина

Нормоконтролер:

Старший преподаватель

подпись

А..А. Вершинин

Екатеринбург 2017

АННОТАЦИЯ

Выпускная квалификационная работа выполнена на 82 страницах, содержит 3 рисунка, 10 таблиц, 33 источника литературы, а также 5 приложений на 12 страницах.

Ключевые слова: бизнес, кредит, залог, риск, задолженность.

Актуальность темы дипломной работы определена ролью малых предприятий в масштабах экономики страны в целом и значением их как потребителя банковских услуг. Малый бизнес – не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования.

Целью данной работы является рассмотрение особенностей малого бизнеса в России, описание имеющихся проблем кредитования, решение данных проблем и совершенствование системы кредитования малого бизнеса в России.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать структуру банковской системы Российской Федерации;
- изучить структуру коммерческого банка, основные принципы деятельности и функции коммерческих банков;
- выявить потенциал российских коммерческих банков, как основного источника финансовых ресурсов для подъема реального сектора экономики Российской Федерации;
- показать пути совершенствования функциональной роли коммерческого банковского сектора Российской Федерации.

Предмет исследования - формы и виды кредитования малого бизнеса.

Объект исследования – коммерческий банк ПАО «Уралтрансбанк».

Содержание

Введение	7
1. Роль малого бизнеса в экономики России	10
1.1. Современное состояние банковского кредитования малого бизнеса в России	10
1.2. Роль малого бизнеса на современном этапе	16
1.3. Цели кредитования малого предпринимательства и процентные ставки	20
2. Совершенствование системы кредитования малого бизнеса в России	25
2.1. Изменение приоритетов по мерам государственной поддержки	25
2.2. Кредитование малого бизнеса на примере коммерческого банка	29
2.3. Основные проблемы кредитования малого бизнеса	50
3. Совершенствование системы кредитования малого бизнеса коммерческим банком	55
Заключение	62
Список использованных источников	66
Приложения	70

Введение

На данный момент малый бизнес в нашей стране является одной из важнейших частей рыночного хозяйства наряду со средним и крупным бизнесом. Малое предпринимательство способствует решению экономических, социальных, научно-технических проблем в секторах нашей экономики, наиболее быстро решает проблемы обеспечения занятости населения, расширению ассортимента и повышению качества товаров, работ, услуг. Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность, чем способствует повышению уровня национального благосостояния, расширения налогооблагаемой базы региональных и местных бюджетов, смягчения остроты социально-экономических последствий рыночных реформ. Малое предпринимательство - не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования. Этот предпринимательский уклад мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения, он может выступить серьезным средством преодоления кризисных явлений в экономике и ее стабилизации. Государство стало уделять больше внимания решению проблем малого бизнеса, и последствие воздействия государства на процесс становления малого предпринимательства стало более ощутимым. Представители малого бизнеса со своей стороны стали с меньшим недоверием и скептицизмом относиться к действиям государственных органов и органов местного самоуправления в плане поддержки малого бизнеса. Все это предполагает, что малое предпринимательство представляет немалый интерес как предмет приложения кредитных ресурсов, а также как потребитель различных розничных услуг коммерческого банка.

Банковский сектор принимает активные действия в сфере кредитования малого бизнеса и является основным источником заёмных средств. Усиление позиций малого бизнеса в экономике регионов также имеет важное значение и для банковского сектора, для расширения сферы приложения капитала, бизнеса кредитных организаций (клиентской базы, кредитной активности), для диверсификации рисков и снижения зависимости банка от ограниченного круга крупных клиентов. Через малое предпринимательство осуществляется социальная реструктуризация общества, обеспечивающая подготовку населения для работы в рыночных условиях, снижение уровня безработицы и социальной напряжённости. В экономической жизни существенная роль малого предпринимательства сегодня определяется тем, что им практически заняты основные ниши в сфере потребительских услуг (бытовое обслуживание, оптовая торговля), где малый бизнес является доминирующим (свыше 70% объёма услуг и товарооборота). Значительна его роль в строительстве и розничной торговле. Одной из причин, затрудняющих доступ субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам, является высокий уровень процентной ставки по банковским кредитам, который даже при создании системы государственных гарантий может быть непосилен отдельным категориям субъектов малого предпринимательства. Для этих предприятий может быть использован такой способ государственной поддержки, как субсидирование процентной ставки по получаемым ими банковским кредитам. При использовании этой схемы малое предприятие, получив кредит в коммерческом банке на рыночных условиях, имеет право на получение компенсации части процентной ставки за счёт средств бюджета или фонда поддержки малого предпринимательства. Сегодня особенно производственные отрасли малого предпринимательства и малая инновационная деятельность развиваются пока не в достаточной мере. Связано это с тем, что для развития таких предприятий необходимы долгосрочные и сравнительно недорогие кредитные ресурсы, поскольку большая часть субъектов малого бизнеса испытывают острую потребность в

обновлении оборудования, приобретении новых и современных технологий. Поддержку малого бизнеса в сфере финансово-кредитных отношений целесообразно направить, прежде всего, на разработку и совершенствование механизмов использования классической схемы, когда банковский кредит является одним из основных источников для старта и, особенно, для расширения и развития субъектов малого бизнеса.

Актуальность темы дипломной работы определена ролью малых предприятий в масштабах экономики страны в целом и значением их как потребителя банковских услуг. Малый бизнес – не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования.

Целью данной работы является рассмотрение особенностей малого бизнеса в России, описание имеющихся проблем кредитования, решение данных проблем и совершенствование системы кредитования малого бизнеса в России.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать структуру банковской системы Российской Федерации;
- изучить структуру коммерческого банка, основные принципы деятельности и функции коммерческих банков;
- выявить потенциал российских коммерческих банков, как основного источника финансовых ресурсов для подъема реального сектора экономики Российской Федерации;
- показать пути совершенствования функциональной роли коммерческого банковского сектора Российской Федерации.

Предмет исследования - формы и виды кредитования малого бизнеса.

Объект исследования – коммерческий банк ПАО «Уралтрансбанк».

1. Роль малого бизнеса в экономики России

1.1. Современное состояние банковского кредитования малого бизнеса в России

Мировая практика свидетельствует о том, что эффективное развитие рыночных отношений невозможно без участия малого бизнеса, который выступает частью экономической системы страны. В современных условиях в России малый бизнес является важным инструментом для решения комплекса экономических, политических и социальных проблем, стоящих перед государством. Данный бизнес не нуждается в большом объеме стартовых инвестиций и в то же время обеспечивает быстрый оборот ресурсов и высокую динамику роста. Бизнес такого рода позволяет внедрять инновации и решать важные проблемы, связанные с безработицей и реструктуризацией экономики. Кроме того, малый бизнес способствует политической и социальной стабильности в стране, т. к. по экономическому положению и условиям жизни индивидуальные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом такой стабильности.

Согласно статистическим данным, в России на 2016 г. зарегистрировано более 2-х млн субъектов малого предпринимательства, в которых занято более 12 млн человек. Однако приведенные показатели значительно ниже, чем в зарубежных странах с сопоставимым уровнем развития [29].

Успешное и эффективное развитие малого бизнеса в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Недостаточное финансирование – важная проблема, с которой сталкиваются российские субъекты малого бизнеса, что особенно ощутимо в регионах.

Реализация потенциала малого предпринимательства в решении экономических и социальных проблем невозможна без его адекватной финансово-кредитной поддержки. В современных условиях в России проблема финансового обеспечения развития малого бизнеса особенно актуальна.

Малый бизнес характеризуется тем, что он более мобилен и быстрее приспосабливается к изменяющимся экономическим условиям внешней среды, хотя его инвестиционные возможности часто невелики. Субъекты малого бизнеса нуждаются в источниках финансирования как на стадии становления, так и в процессе развития. Традиционные источники средств, используемые для крупного бизнеса – самофинансирование путем использования чистой прибыли и займы на рынке капитала посредством выпуска собственных ценных бумаг – для малого бизнеса недоступны или крайне ограничены. Наиболее востребованными источниками финансирования для этих субъектов бизнеса становятся банковские кредиты и финансовые субсидии государства [13, С. 52]

В период преодоления последствий введения западных санкций и падения цен на нефть на фоне жесткой конкуренции в банковском секторе, особенно между крупными коммерческими и государственными финансовыми структурами, приоритетным и довольно прибыльным направлением деятельности банков становится кредитование малого бизнеса.

Чаще всего банки предоставляют малому бизнесу залоговые кредиты, но некоторые банки готовы предоставить кредит без залога. Беззалоговые кредиты – это ссуды на открытие бизнеса с нуля. Чтобы получить такой кредит, субъект бизнеса должен предоставить банку бизнес-план и поручительство специальных фондов содействия развитию предпринимательства. Заемщик должен иметь чистую кредитную историю и доказательство работы его бизнеса не менее полугода (для торговых предприятий – не менее 3-х месяцев). Процентная ставка по кредиту будет зависеть от наличия обеспечения и финансовых показателей заемщика.

Преимущества кредитования сегмента рынка малого бизнеса для коммерческих банков очевидны – это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля. Учитывая эти преимущества, в целом по России объемы выданных кредитов малому бизнесу ежегодно росли до 2013 г., а в 2014–2016 гг. наблюдалось их снижение.

В 2015 г. объем кредитов, выданных малому бизнесу в рублях, в иностранной валюте и драгоценных металлах, составил 5,46 трлн руб., снижение составило 28,3 % по сравнению с 2014 г. За предыдущие 5 лет это самый низкий объем. Основное сокращение объемов выдачи кредитов малому бизнесу пришлось на 1-е полугодие 2015 г. – участники рынка отреагировали на макроэкономическую нестабильность, обвал национальной валюты и резкое повышение ключевой ставки в конце 2014 г. Во 2-м полугодии 2015 г. рынок кредитования малого бизнеса продемонстрировал некоторое оживление (что отражено в росте объемов выдаваемых кредитов по сравнению с 1-м полугодием), связанное с адаптацией участников к новым условиям, а также с уменьшением стоимости кредитов вслед за ключевой ставкой [29].

Во II квартале 2016 г. объем выдачи кредитов малому бизнесу показал небольшой прирост (+2 % по сравнению со II кварталом 2015-го) впервые с начала негативных тенденций на рынке (2-е полугодие 2014 г.). По итогам 1-го полугодия 2016 г. объем кредитов, выданных банками малым предпринимателям, составил 2,4 трлн руб., что всего на 0,6 % меньше результатов аналогичного периода 2015 г. [29].

Участники рынка отмечают оживление спроса со стороны предпринимателей: объем кредитных заявок малого бизнеса, полученных за 6 месяцев 2016 г., в 2 раза превысил результаты 1-го полугодия 2015 г. Однако прирост в основном был обеспечен предприятиями со слабым финансовым состоянием, что отразилось в резком снижении процента одобрения заявок (23 % в 1-м полугодии 2016 г. против 34 % годом ранее). В результате размер кредитного портфеля малого бизнеса на 01.07.2016 г.

составил 4,6 трлн руб., снизившись на 1,7 % по сравнению с показателем на 01.07.2015 г.

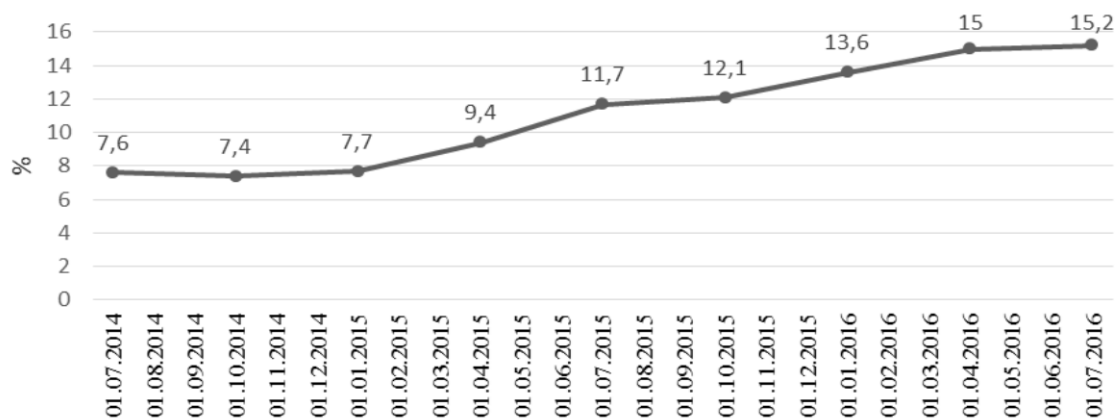
Во 2-м полугодии 2016 г. не наблюдалось резких макроэкономических шоков, в результате по итогам года объем выдачи кредитов МСБ остался на уровне прошлого года, а размер кредитного портфеля МСБ сократится на 5 % из-за преобладания коротких кредитов.

На рынке наблюдается восстановление интереса крупных банков к сегменту малого бизнеса. Если в 2015 г. банки из топ-30 по активам резко сократили объем выдачи кредитов МСБ, то в 2016 г. тенденция изменилась. За 1-е полугодие 2016 г. объем кредитов, выданных крупными банками субъектам МСБ, вырос на 24 % по сравнению с результатами 1-го полугодия 2015 г., в то время как банки за пределами топ-30 продемонстрировали сокращение на 19 %. Из-за более активного роста проблемной задолженности в портфеле МСБ у средних и небольших банков размер их портфеля не показал такого же резкого сокращения и потерял только 6 % за период 01.07.2015–01.07.2016. Действующий портфель кредитов МСБ у банков из топ-30 вырос на 2 % за период 01.07.2015–01.07.2016 и составил 2,6 трлн руб.

Следует отметить, что темпы роста просроченной задолженности МСБ снижаются: с начала 2016 г. по 1 июля объем просрочки (в абсолютном выражении) вырос на 28 %, тогда как годом ранее этот показатель составил 40 %. Качество портфеля средних и небольших банков существенно хуже, чем у крупных участников рынка: если у первых доля просрочки в портфеле МСБ на 01.07.2016 превышает 17 %, то у банков из топ-30 этот показатель существенно ниже – 13,7 %.

Резкое сокращение активности в сегменте малого бизнеса в пик кризиса позволило крупным участникам рынка стабилизировать уровень просроченной задолженности в 2015 г.–1-м полугодии 2016 г., кроме того, банки стали чаще прибегать к услугам коллекторов, что положительно отразилось на балансовых показателях просрочки.

По состоянию на 01.07.2016 доля просроченной задолженности в совокупном портфеле кредитов МСБ составила 15,2 % (+3,5 п. п. по сравнению с показателем на 01.07.2015), что существенно превышает долю просрочки как в розничном сегменте (8,5 %), так и в сегменте кредитования крупного бизнеса (5,3 %) (рис. 1).



Источник: Рэнкинги банков, кредитующих малый и средний бизнес. URL: <http://raexpert.ru/docbank/e2d/50f/c3a/54d94e1505aa90fbf298fff.pdf>

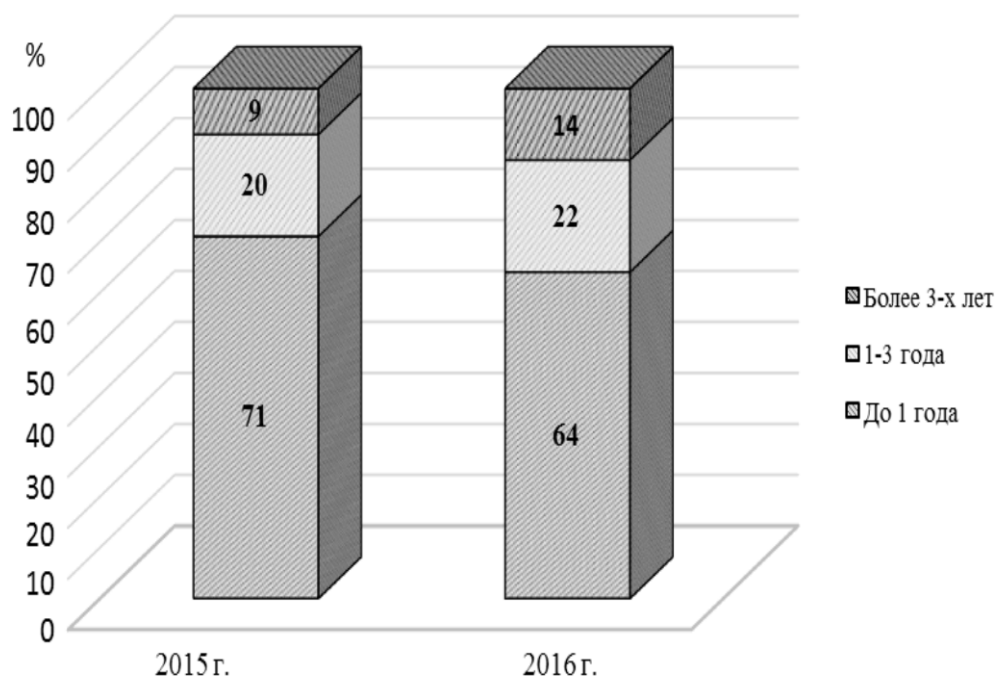
Рисунок 1 - Доля просроченной задолженности в портфеле кредитов МСБ

Основные проблемы, ограничивающие спрос на рынке, – это стоимость заемных ресурсов и необходимость залогового обеспечения.

Расширение возможностей по рефинансированию кредитов может помочь снизить их стоимость для конечных заемщиков. Развитие Национальной гарантийной системы позволит смягчить проблему залогового обеспечения. Потенциал гарантийной поддержки пока не в полной мере используется рынком. Кроме того, определенную роль в восстановлении рынка должны сыграть банки, докапитализированные через облигации федерального займа, которые для выполнения условия о ежемесячном увеличении объема выдачи кредитов выберут именно кредитование МСБ.

Отраслевая структура выданных в 2016 г. кредитов МСБ существенным образом не изменилась: лидером осталась торговля - 46 %, на 2-м месте – пищевая промышленность – 25%, на третьем – обрабатывающие производства (14 %) , далее внутренний туризм 10% и фармацевтика – 5%.

Рассматривая срочную структуру кредитов МСБ за 2016 г., можно отметить преобладание краткосрочных кредитов (64 %), которые бизнес использовал для покрытия кассовых разрывов и восполнения оборотных средств.



Источник: Рэнкинги банков, кредитующих малый и средний бизнес. URL: <http://raexpert.ru/docbank/e2d/50f/c3a/54d94e1505aa90fbf298fff.pdf>

Рисунок 2 - Доля кредитов МСБ указанной срочности в совокупном объеме кредитов МСБ, выданных за соответствующий период

На фоне относительной стабилизации экономической ситуации и адаптации участников рынка к новым условиям увеличился спрос предпринимателей на долгосрочные ресурсы. Кроме того, расширилось и предложение со стороны банков благодаря государственным программам рефинансирования. Если в 2015г. лишь около 9 % выдаваемых кредитов МСБ приходилось на кредиты со срочностью свыше 3-х лет, то в 2016г. этот показатель вырос до 14 %. При этом большую часть спроса на «длинные» заемные средства удовлетворяют банки из топ-30 по активам за счет более широкого доступа к долгосрочному фондированию и механизмам рефинансирования обязательств. В среднем из выданных крупными банками

в I квартале 2016 г. кредитов МСБ на долгосрочные кредиты приходилось 13 %, во II квартале – 18 %.

1.2. Роль малого бизнеса на современном этапе

Малый бизнес является одним из ведущих секторов экономики стран, и во многом определяет темп экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйственности, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. Малое предпринимательство - основа рыночной экономики.

В развитых странах создан специфический механизм малого предпринимательства, который обеспечивает использование научных достижений государственных научных центров, оборонных технологий и предприятий военной сферы. Данное обстоятельство усиливает значение малого предпринимательства в наукоемких инновационных сферах. Согласно зарубежной статистике, три четверти малых предприятий создаются на основе внутреннего предпринимательства, когда малое предприятие образуется при поддержке предприятий большого бизнеса.

Именно механизм переноса знаний на предприятия малого предпринимательства, а затем через него в большой бизнес, позволяет неоднократно использовать в экономике результаты инвестиций в фундаментальную науку и оборонные технологии [11, С. 32].

Малым предпринимательством называется предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях, главными из которых являются:

- средняя численность занятых на предприятии работников;
- ежегодный оборот, полученный предприятием;
- величина активов.

Малые предприятия появляются при необходимости изготовления небольших партий продукции с постоянно обновляемой номенклатурой и ассортиментом выпускаемых изделий, использования незначительных источников сырья и материалов в условиях ограниченного количества потребителей. При сравнительном насыщении рынка малый бизнес занимается доработкой продукции с учетом индивидуальных запросов заказчика, производством мелочей или продукции, изготовление которой в технологическом отношении является преимущественно ручным, не автоматизированным. Кроме того, малые предприятия доминируют во всех сферах деятельности с высоким риском получения нулевого результата. Это и инновационная деятельность, и освоение новой технологии, новых видов изделий [12, С. 63].

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года №209-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает предельных уровней:

- а) для средних предприятий - от 101 до 250 человек включительно;
- б) для малых предприятий - до 100 человек включительно;
- в) среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек [8].

Малые предприятия, несмотря на свои размеры, выполняют следующие важные функции:

- 1) Социальная функция. Именно эта группа деятельного населения обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка. Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества.
- 2) Политическая функция. В условиях устойчивого социально-экономического и политического развития общества мелкие предприниматели отличаются наибольшей приверженностью принципам демократии, политической стабильности и экономической свободы. Слой мелких собственников проявляет наибольшую активность, и даже агрессивность при возникновении угрозы в отношении собственности, так как в отличие от крупных и средних собственников для владельцев малых предприятий их собственность зачастую является единственным средством к существованию и важнейшим способом самовыражения.
- 3) Экономическая функция. В работе малых предприятий сосредоточена большая часть экономически активного населения и производится примерно половина валового внутреннего продукта. Важнейшими особенностями малых предприятий являются способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Присущие малому предпринимательству гибкость и высокая приспособляемость к

изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране. Однако этому сектору свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе [13, С. 25].

Российские малые предприятия обладают высокой степенью приспособляемости к сложной экономической обстановке, усугубляемой дезорганизацией в системе государственного управления и нарастающей криминализацией общества.

Вместе с тем, в развитии малого бизнеса в России существуют определённые проблемы, в том числе:

- организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке;
- материально-технические - нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала;
- финансовые проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками;
- кредитная необеспеченность. Высокая степень риска и неустойчивость на рынке, делают малое предпринимательство непривлекательным для кредиторов. Кредитная необеспеченность вынуждает уходить в тень или оформлять низкую рентабельность для прикрытия подпольного бизнеса.

Развитие малого предпринимательства тормозят следующие причины:

- сложная экономическая обстановка, царящая в стране: инфляция, разрыв хозяйственных связей, ухудшение платежной дисциплины, высокий уровень процентных ставок, слабая правовая защищенность предпринимателей.

- низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие деловой должной этики, хозяйственной культуры, как в малом бизнесе, так и в государственном секторе.
- негативное отношение определенной части населения, связывающей предпринимательство напрямую только с посредничеством, куплей-продажей.
- неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства на региональном уровне.
- слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства [15, С. 74].

1.3. Цели кредитования малого предпринимательства и процентные ставки

Все большее количество банков выходит на рынок кредитования малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, а те банки, которые изначально предоставляли такие кредиты, совершенствуют и улучшают условия кредитования, делая его более доступным и привлекательным. Банки, наконец, поняли, что наиболее перспективный и доходный сегмент — это малый бизнес и активно, начали с ним работать. А обеспеченность этого сегмента, по мнению экспертов, в настоящее время составляет только 40%. Каждый банк предлагает «индивидуальные» программы кредитования малому бизнесу, по-разному их называя, но виды таких кредитов можно обобщить.

Кредит на развитие бизнеса – этот кредит на пополнение оборотных средств. Один из самых распространенных видов кредита, так как является наиболее простым видом финансирования. Процентные ставки зависят от сроков кредитования и размеров кредита. Лимит кредитования, как правило,

устанавливается по отношению к текущему обороту компании (месячной или годовой выручке). Кредит на покупку основных средств. Это может быть кредит на приобретение транспортных средств, спецтехники, основных средств и недвижимости. Залогом выступают товары в обороте, оборудование, имеющийся автотранспорт, спецтехника, недвижимость. Залогом может быть и имущество, приобретаемое на кредитные средства. Такие кредиты, как правило, предоставляются на большие сроки и на большие суммы. Соответственно требования к заемщикам – строже. Проектное финансирование. Такой вид кредита предоставляет также небольшое количество специализированных банков. Он удобен для фирм, которые решили провести дорогостоящую модернизацию основных фондов или для сложных проектов с редким (низколиквидным) оборудованием. Кредит осуществляется посредством финансового лизинга. Минимальный аванс лизингополучателя обычно от 0 до 20%, срок лизинга - от 36 месяцев. Риск проектного финансирования состоит в том, что можно потратить до полугода на рассмотрение банком документов и получить отказ. Из-за потери времени на поиск финансирования может быть сорвано выполнение проекта. Поэтому бизнес-план является главным документом при рассмотрении проектного финансирования. Он должен позволять оценить все риски, для этого требуется его максимальная детализация.

Коммерческая ипотека. Данный кредит выдается предпринимателям малого бизнеса с целью приобретения нежилой недвижимости под ее залог. Коммерческая ипотека имеет более длинные сроки кредитования по сравнению с другими кредитами, но короче, чем ипотечные кредиты для физических лиц. Да и процентные ставки выше, чем на жилую недвижимость.

Инвестиционный кредит - это кредит, предоставляемый под конкретную инвестиционную программу. Инвестиционный кредит привлекается на срок от 3 до 10 лет для реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Заемщик должен предоставить в банк бизнес-

план инвестиционного проекта и финансовую отчетность за последние годы. Залогом по кредиту являются имеющиеся активы. Основные направления использования инвестиционного кредита: приобретение основных средств; модернизации или реконструкции производства; создание новых производственных мощностей.

Овердрафт – это кредит на операционные расходы, предоставляется при отсутствии или недостаточности средств на расчетных (текущих) счетах. Овердрафт предоставляет возможность своевременно и бесперебойно осуществлять расчеты с партнерами, вовремя выдавать заработную плату и оплачивать счета. Овердрафт банки предлагают своим клиентам, уже имеющим расчетные счета и приличные обороты на них. Процентные ставки по овердрафту вполне приемлемые. Срок договора может быть до 1 года, а вот погашение происходит по мере поступления денежных средств на счет компании, путем их списания. Срок, на который выдается овердрафт, обычно не превышает 30 дней.

Товарное кредитование заключается в том, что заемщику выдается товар, за который он не платит сразу деньги. Договор товарного кредита будет считаться заключенным только тогда, когда будет определен предмет договора, то есть наименование и количество товаров, передаваемых в кредит. Так могут предоставляться товары, станки, машины и оборудование. Товарный кредит оптимален при покупке дорогостоящего оборудования, производимого под заказ зарубежными компаниями. Специалисты выделяют такие преимущества товарного кредита, как его беззалоговое финансирование, возможность покупки импортного оборудования любого производителя по низким ценам, отсрочка платежа на срок до 1 года.

Венчурное финансирование. Это вид кредита является для нашей страны достаточно экзотическим. К достоинствам этого финансового продукта можно отнести длительный срок и отсутствие гарантий. Он особенно удобен для наукоемких проектов. К минусам можно отнести более высокие, чем в банках, процентные ставки и небольшое количество

венчурных фондов и инвестиционных компаний, готовых профинансировать проекты. Не случайно этот вид финансирования малого бизнеса называют рискованным. Основная цель венчурного финансирования - вложение средств в развитие.

Кредитная линия - кредитные ресурсы предоставляются частями - отдельными кредитами (траншами). Кредитная линия может быть невозобновляемая или возобновляемая; кредитная линия с лимитом задолженности и кредитная линия с лимитом выдачи.

Кредитная линия с лимитом задолженности - данная форма кредитования применяется, как правило, для пополнения оборотных средств, и предоставляет заемщику возможность использовать кредитные ресурсы в необходимом размере - привлекать ресурсы при возникновении потребности и производить погашение при появлении свободных средств. В пределах установленного лимита ссудной задолженности, в течение установленного срока действия кредитной линии по заявкам Заемщика осуществляется предоставление отдельных кредитов (траншей) - без ограничения размера общей выдачи кредитов. Погашение должно быть осуществлено Заемщиком в течение установленного срока действия кредитной линии, либо соответствии с установленным графиком снижения лимита ссудной задолженности.

Кредитная линия с лимитом выдачи - данная форма кредитования применяется, например, в ситуации поэтапного предоставления кредита для реализации инвестиционного проекта. В течение установленного срока действия кредитной линии по заявкам Заемщика осуществляется предоставление отдельных кредитов (траншей) - в пределах установленного лимита общей выдачи кредитов. Погашение должно быть осуществлено Заемщиком в течение установленного срока действия кредитной линии, либо соответствии с установленным графиком снижения лимита ссудной задолженности.

Банковская гарантия - данная форма кредитования применяется для обеспечения надлежащего исполнения клиентом (Принципалом) своих обязательств перед контрагентом (Бенефициаром) по контрактам, договорам, по участию в тендерах и др.

Виды и формы кредитования малого бизнеса довольно многообразны. Кредитные продукты отличаются суммами кредитов, сроками рассмотрения, залоговым обеспечением, способами оценки банковских рисков (скоринговая система или индивидуальный подход), ну и конечно, размером процентной ставки [20, С. 71].

2. Совершенствование системы кредитования малого и среднего бизнеса в России

2.1. Изменение приоритетов по мерам государственной поддержки

В настоящее время многие меры государственного регулирования деятельности малых предприятий носят противоречивый характер. Например, в области налогообложения продление льгот по налогу на прибыль сочеталось с общим повышением как федеральных, так и местных налогов, а введение упрощенной системы налогообложения для микро предприятий - с тенденцией к общей отмене налоговых льгот для малого предпринимательства.

Государственная поддержка должна выражаться в формировании экономических и правовых условий, стимулов для саморазвития и конкурентоспособности малых предприятий с учетом отраслевых, географических, национальных, исторических особенностей и традиций, а также зарубежного опыта.

Прошедший переходный период и финансовый кризис существенно повлияли на доступность кредитных ресурсов для малого предпринимательства, реализацию инвестиционных проектов, а также на потребительскую активность населения.

В этих условиях государству необходимо поддерживать малое предпринимательство на региональном и местном уровне, вводить расширенное применение налоговых льгот, устранять административные барьеры, обеспечить консультационные и информационные услуги.

Во многих странах формируются специальные резервы для инвестирования в основные средства, выделения малому бизнесу субсидий или фискальных льгот на инвестиции, льготных займов или дотаций. Вместе с тем, следует отметить, что разрабатываемые планы по поддержке малого

бизнеса в России пока ориентированы абстрактно. При этом совершенно не учитываются социально-организационные различия в среде малых предприятий. Например, помощь предприятиям, созданным представителями социально-уязвимых групп населения (инвалидами, женщинами, молодежью), мелким фирмам, экспортирующим свою продукцию, инновационному бизнесу в условиях кризиса должна быть более конкретной, точно целенаправленной. Таким предприятиям должны предоставляться особые налоговые льготы. Все эти особенности должны учитываться при разработке действенных, конкретно-целевых мер государственной и негосударственной поддержки сектора малого бизнеса. При этом меры по содействию малым предприятиям, осуществляемые на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, должны не дублироваться, а должны дополнять друг друга [18, С. 23].

Малые предприятия могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, что способствует обеспечению перелива инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединит процессы структурной политики и формирование рынка. Поэтому развитие малых предприятий - это наиболее дешевый путь к рынку, закладывающий глобальные основы ресурсосберегающего экономического роста в любой стране. Фактически, за все годы реформ именно малый бизнес был единственным растущим сектором экономики, обеспечивающим отдачу вложенных средств и эффективное использование ресурсов.

За последние два года на государственном уровне сделано немало для поддержки и развития малого бизнеса:

- сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки малого предпринимательства;
- создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого предпринимательства;
- реализуется ряд масштабных программ финансовой поддержки, в рамках которых во всех регионах страны предприниматели

имеют возможность получать субсидию для возмещения затрат на ведение бизнеса, микрозаймы, гарантию по кредиту или кредит на льготных условиях;

- для малых предприятий предусмотрены специальные налоговые режимы, позволяющие оптимизировать систему учета и налоговых платежей;
- приняты меры по расширению доступа малых предприятий к закупкам товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также для нужд компаний с государственным участием, включая установление квоты на осуществление указанных закупок;
- сформирована сеть организаций, образующих инфраструктуру информационно-консультационной и имущественной поддержки предпринимательства;
- развернута работа по пересмотру административных процедур, связанных с регулированием предпринимательской деятельности, в рамках планов мероприятий ("дорожных карт") национальной предпринимательской инициативы;
- в 2015 году создан государственный институт развития малого и среднего предпринимательства - акционерное общество "Федеральная Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства";
- предусмотрено формирование Федеральной налоговой службой единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ядром системы поддержки предпринимательства определено Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства». Его миссия – реализация государственной политики в области поддержки субъектов малого и среднего

предпринимательства, формирование стимулов, способствующих расширению рынка финансирования малого бизнеса, увеличение объемов и улучшение условий финансирования предпринимателей, формирование и развитие единых стандартов, технологий, единого информационного поля для поддержки малого и среднего бизнеса.

Корпорацией малого бизнеса совместно с Банком России реализуется "Программа 6,5". В рамках программы Центральный Банк предоставляет уполномоченным банкам кредиты под поручительство Корпорации под процентную ставку 6,5% годовых, что позволяет обеспечить ставку для конечного заемщика в размере 11% для субъектов малого предпринимательства и 10% для субъектов среднего предпринимательства. Общий размер кредитных средств, привлеченных одним конечным заемщиком в рамках Программы, не может превышать 4 млрд. Участниками программы прежде являлись 12 банков, среди которых Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Промсвязьбанк, Альфа-банк, Газпромбанк и другие. Теперь их число может быть увеличено. Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства пошла на послабления, снизив требования к капиталу банков для участия в программе кредитования малого бизнеса. С июля 2016 года банки, капитал которых составляет менее 50 млрд. рублей, получили возможность стать участниками программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства ("Программа 6,5"). Ранее участвовать в этой программе могли лишь банки с капиталом свыше 50 млрд. руб.

Кроме этого, согласно утвержденной Программе деятельности Корпорации малого бизнеса на 2016 год, должна быть разработана и внедрена трёхуровневая целевая модель оказания гарантийной поддержки субъектам малого бизнеса. Инфраструктуру национальной гарантийной системы составят региональные гарантийные фонды, их банки-партнеры, АО «МСП Банк» и Корпорация малого бизнеса. Весь комплекс мероприятий: разработанные технологии, продукты, совместные действия Корпорации

малого бизнеса с региональными гарантийными фондами, служат одной цели – обеспечить малый и средний бизнес доступными кредитными ресурсами. Региональные гарантийные организации специализируются на предоставлении прямых поручительств как основного продукта. В то же время синдицированные гарантии, согарантии, контргарантии выступают основными гарантийными продуктами, предоставляемыми Корпорацией для региональных гарантийных организаций. Продуктовая линейка нацелена на удовлетворение потребности целевых клиентских сегментов малых и средних предприятий в средне- и долгосрочном финансировании и на создание возможности для секьюритизации пулов кредитов, обеспеченных гарантийной поддержкой.

За время реализации данной программы поддержку получили более 5 800 субъектов малого бизнеса, общий объем предоставленных гарантий составляет более 52 млрд. рублей, а объем прогарантированных кредитов превысил 84 млрд. рублей.

Дальнейшее развитие Национальной гарантийной системы является очень важным и позволит смягчить проблему залогового обеспечения, особенно учитывая тот факт, что потенциал гарантийной поддержки пока не в полной мере используется рынком: в 2015 году лишь около 2% кредитов было выдано под поручительства фондов.

2.2. Кредитование малого и среднего бизнеса на примере коммерческого банка ПАО «Уралтранбанк»

Банк основан в январе 1990 года в Екатеринбурге как Паевой Уральский Транспортный Банк (Уралтрансбанк) на базе Железнодорожного отделения Промстройбанка СССР преимущественно для обслуживания Свердловской железной дороги и связанных с ней предприятий. Учредителями выступили 43 юридических лица. Через год банк был акционирован.

Долгое время Свердловская железная дорога была крупным акционером и опорным клиентом банка. Однако в начале 2000-х годов она постепенно перешла на обслуживание в «железнодорожный» Транскредитбанк (до его вхождения в группу ВТБ).

Банк входит в банковскую систему Российской Федерации и в своей деятельности руководствуется законодательством Российской Федерации, нормативными документами Банка России, а также Уставом Банка.

Банк осуществляет следующие операции:

- привлекает денежные средства физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- размещает указанные в предшествующем абзаце настоящего пункта привлеченные средства от своего имени и за свой счет;
- открывает и ведет банковские счета физических и юридических лиц;
- осуществляет расчеты по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков - корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассирует денежные средства, векселя, платежные и расчетные документы и осуществляет кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- покупает и продает иностранную валюту в наличной и безналичной формах;
- привлекает во вклады и размещает драгоценные металлы;
- выдает банковские гарантии;
- осуществляет переводы денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов) [33].

В рамках Программы кредитования малого бизнеса применяется специально разработанная технология, в основу которой положена международная практика предоставления услуг в сфере малого бизнеса. Один из ключевых аспектов данной технологии – финансовый анализ, проводимый на основе данных о реальном состоянии бизнеса заемщика.

Стандартная кредитная процедура позволяет проводить оценку кредитоспособности и принимать решение о предоставлении кредита в сжатые сроки. Программа кредитования малого бизнеса действует в 11 филиалах ПАО «Уралтрансбанк» по уральскому региону.

Рассмотрим пример анализа кредитоспособности заемщика на примере организации ООО "Металл Трейд", которое обратилась в банк с ходатайством о выдаче кредита, с применением действующего в Банке положения по определению качества ссуд и Положением ЦБ РФ №254-П.

Заемщик подал заявку о выдаче кредита в сумме 3 000 000 руб., в качестве обеспечения предлагает товар в обороте (узлы и детали линии по переработке аккумуляторных батарей, модель КРАБ 85), принадлежащие на праве собственности ООО «МАШ». Подтверждающие документы – оборотно-сальдовая ведомость по счету 43 (Готовая продукция). Цель кредита закупка сырья (вышедших из строя аккумуляторных батарей, кабеля б/у и пр.) для дальнейшей переработки на линии КРАБ 01.

ООО "Металл Трейд" является крупным металлоперерабатывающим предприятием, занимает устойчивое место по отраслевому признаку, имеет большой опыт по переработке лома цветных металлов, кабельно-проводниковой продукции и экономический потенциал, имеет положительную кредитную историю в банке.

Таблица 1 – Информация по кредитному продукту

Заемщик:	ООО "Металл Трейд"
Сумма испрашиваемого кредита:	3 000 000 руб.
Вид кредита:	Кредитная линия с лимитом задолженности
Срок:	12 месяцев
Процентная ставка:	18 % годовых

Целевое назначение:	Финансирование текущей деятельности
Обеспечение:	Залог товаров в обороте

На основе необходимой предоставленной документации для выдачи кредита (Приложение 1), подготовим заключение на выдачу кредита, проанализировав финансовое состояние ООО "Металл Трейд".

Сведения о клиенте:

ООО "Металл Трейд" зарегистрировано в качестве юридического лица Межрайонной ИФНС России по крупнейшим налогоплательщикам по Свердловской области 05.04.2010 г.

Участники общества сформировали уставный капитал в размере 10 000 руб. Уставный капитал распределяется между участниками общества следующим образом:

Кузнецов А. В. – 3 400 руб. (34%);

Михайлов д. С. – 3 300 руб. (33%);

Иванов Р. В. – 3 300 руб. (33%).

ООО "Металл Трейд" осуществляет деятельность по заготовке, переработке лома цветных металлов, кабельно-проводниковой продукции, б/у аккумуляторных батарей, как с электролитом, так и без него. Продажа вторичного сырья, алюминиевый и медный гранулят.

Согласно Лицензии обществу разрешена деятельность по заготовке, переработке и реализации лома цветных металлов.

В деятельности предприятия выражен фактор сезонности, который заключается в удорожании сырья в зимний период, следствием которого является работа предприятия на закупку во второй половине года и работа предприятия на продажу продукции (свинца от переработанных аккумуляторных батарей) в первой половине календарного года.

По данным таблицы 2 на счета, открытые в валюте EUR с момента открытия (по 20.12.2016.) поступило 284625,00 тысяч евро. По счетам, открытым в валюте USD у предприятия с момента открытия оборотов не было.

Таблица 2 – Расчетные счета ООО "Металл Трейд"

Вид счета	Номер расчетного счета	Вид банковской услуги	Дата открытия счета
Расчетный (RUR)	40702810_00390000____	Расчетно-кассовое обслуживание	01.06.2010 г.
Расчетный (USD)	40702840_00390000____	Расчетно-кассовое обслуживание	01.06.2010 г.
Расчетный (USD)	40702840_00391000____	Транзитный счет	01.06.2010 г.
Расчетный (EUR)	40702978_00390000____	Расчетно-кассовое обслуживание	01.02.2012 г.
Расчетный (EUR)	40702978_00391000____	Транзитный счет	01.02.2012 г.

Динамика поступлений на расчетный счет от основной деятельности ООО "Металл Трейд" представлена в таблице 3

Таблица 3 – Поступления на расчетный счёт ООО "Металл Трейд"

Дата	Поступления	Кредитные средства	Итого поступления
янв.15	667 134,58		667 134,58
фев. 15	453 304,50		453 304,50
мар. 15	3 784 476,66		3 784 476,66
апр. 15	1 295 163,56		1 295 163,56
май. 15	587 919,77		587 919,77

Продолжение таблицы 3

июн. 15	359 073,68		359 073,68
июл. 15	1 043 542,31		1 043 542,31
авг. 15	551 015,60		551 015,60
сен. 15	2 588 744,33		2 588 744,33
окт. 15	830 325,00		830 325,00
ноя. 15	1 598 672,33		1 598 672,33
дек. 15	240 739,13		240 739,13
Итого 2015	14 000 111,44		14 000 111,44
январ.16	620 032,50		620 032,50
февр. 16	10 148 677,71		10 148 677,71
мар. 16	2 988 031,74		2 988 031,74
апр. 16	1 158 910,80		1 158 910,80
май. 16	3 718 332,75		3 718 332,75
июн. 16	621 737,75		621 737,75
июл. 16	5 795 836,29	3 212 818,50	9 008 654,79
авг. 16	2 212 953,56	601 605,00	2 814 558,56
сен. 16	4 494 790,61	460 576,50	4 955 367,11
окт. 16	3 634 278,00		3 634 278,00
ноя. 16	3 369 036,83		3 369 036,83
Итого 2016	38 762 618,54	4 275 000,00	43 037 618,54
Среднемес. (11 мес.)	3 523 874,41	388 636,36	3 912 510,77

Сумма поступлений без учета кредитных ресурсов за период с 01.01.2016 по 01.12.2016 составляет 38 762 618,54 рублей. Среднемесячные поступления на расчетный счет за последние 12 месяцев составляют 3 523 874,41 рублей.

С момента открытия расчетного счета в Филиале ПАО «Уралтрансбанк» ООО "Металл Трейд" пользовалось кредитными ресурсами Банка в сумме 17 500,6 тыс. руб. в рамках открытых кредитных линий, представленных в таблице 4

Таблица 4 – Кредитная история ООО "Металл Трейд" в ПАО «Уралтрансбанк»

Банк-кредитор	Дата начала договора	Дата окончания договора	Вид кредита	Сумма кредита, тыс. руб.	Процент. ставка, % годовых	Обеспечение
Филиал ПАО «Уралтрансбанк»	24.08.10	23.08.11	Кредитная линия с лимитом задолженности	2 000,00	16%	Залог технологического оборудования 2 545 700,00
Филиал ПАО «Уралтрансбанк»	28.08.11	27.08.12	Кредитная линия с лимитом задолженности	4 000,00	14%+0,5%	Залог товаров в обороте 10 534 739,60
Итого:	—	—	—	6 000,00	—	

За весь период пользования кредитными ресурсами филиала ПАО «Уралтрансбанк» ООО "Металл Трейд" предприятие не допустило ни одного случая задержки исполнения обязательств по уплате основного долга и процентов за пользование кредитными ресурсами. Прочие обязательства в рамках кредитных договоров исполнялись своевременно и в полном объеме.

Приведенные в Таблице 5 данные свидетельствуют об уменьшении

валюты баланса по состоянию на 01.07.2016 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Вместе с тем, если сравнивать текущий и аналогичный период прошлого года, можно отметить структурные изменения в балансе, которые проявились в начале текущего года. В активе баланса выросла доля необоротной части за счет роста стоимости основных средств в натуральном выражении на 463 тыс. руб. (785 тыс. руб.), доля в валюте баланса выросла с 2,08% до 5,74%.

В структуре оборотных активов также произошли изменения. Большую часть оборотных активов 7769 тыс. руб. (55,54 %) составляют запасы, 2933 тыс. руб. из которых – сырьё, 4787 тыс. руб. – готовая продукция. Стоимость запасов в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года осталась практически неизменной. Максимум запасов предприятия приходится на второе полугодие, что связано с фактором сезонности, описанным выше.

Дебиторская же задолженность, напротив, уменьшилась на 58,24 % и составила 4327 тыс. руб. Так же доля в валюте баланса составляет 30,93% против 42,11% на 01.07.2016г. Что связано с изменением принципов работы предприятия с контрагентами в сравнении с прошлым годом с ориентацией на оперативность расчетов, что подтверждается увеличивающейся выручкой предприятия.

Дебиторами предприятия являются:

ОАО «АлюмЧерноземье» – 1001 тыс. руб. (за поставленный металл);

ООО «СИРИСМАШ» – 1200 тыс. руб. (связанное предприятие);

ООО «ПромИнк» – 860 тыс. руб. (аванс за металлоотходы);

ООО «Метал-3» – 853 тыс. руб. (аванс за металлоотходы);

ООО «Прометей-7» – 101 тыс. руб. (за полипропилен).

Негативным моментом в деятельности предприятия является тот факт, что дебиторская задолженность в сумме 1001 тыс. руб., является просроченной (ОАО «АлюмЧерноземье») на протяжении более года и вероятнее всего погашена не будет.

Значительно увеличилась доля собственных средств в источниках деятельности предприятия, что связано с получением значительного финансового результата в предыдущих периодах.

Стоимость чистых активов предприятия увеличивалась на протяжении всего изучаемого периода и происходит это по причине увеличения нераспределенной прибыли.

Темп роста чистых активов (как и нераспределенной прибыли) за анализируемый период составил 613,5 тыс. руб. в месяц. На последнюю отчетную дату величина чистых активов предприятия составила 9 785 тыс. руб.

Высокий уровень выручки предприятия, несмотря на рост дебиторской задолженности в текущем году, позволяет достигать оборачиваемости, значительно превосходящей показатель прошлого года.

Денежные средства предприятия составляют значительную сумму (1 088 тыс. руб.), что, из анализа остатков на расчетном счете в Банке, можно считать характерным явлением.

В пассиве баланса изменилось соотношение собственных и заемных средств, что повлекло изменение основных показателей кредитоспособности.

Значительный рост этого показателя произошел по итогам работы в четвертом квартале 2015 года, но тенденция сохранилась и по итогам полугодия 2016 года.

Сумма кредиторской задолженности предприятия уменьшилась в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 77,77% или на 9 039 тыс. руб., что вызвано получением значительных финансовых результатов от деятельности, и как следствие, способностью предприятия рассчитываться по своим обязательствам в более короткие сроки.

Таблица 5 - Группировка статей баланса ООО "Металл Трейд"

	01.04.15	Уд. Вес	01.07.15	Уд. Вес	01.10.15	Уд. Вес	01.01.16	Уд. Вес	01.04.16	Уд. Вес	01.07.16	Уд. Вес
Актив	13745	100%	16258	100%	25962	100%	15180	100%	12836	100%	13987	100%
1. Внеоборотные активы	325	2,36%	338	2,08%	401	1,54%	387	2,55%	752	5,85%	803	5,74%
Основные средства	325	2,36%	322	1,98%	401	1,54%	387	2,55%	752	5,85%	785	5,61%
Незавершенное строительство	0	0%	16	0,10%	0	0%	0	0%	0	0,00%	0	0%
Долгосрочные финансовые вложения	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0,00%	0	0%
2. Оборотные активы	13420	97,64%	15921	97,92%	25562	98,46%	14793	97,45%	12084	94,15%	13184	94,26%
Денежные средства	2846	20,70%	44	0,27%	658	2,53%	2687	17,70%	182	1,42%	1088	7,78%
Краткосрочные финансовые вложения	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0,00%	0	0%
Дебиторская задолженность	8265	60,13%	6847	42,11%	2231	8,59%	2255	14,85%	3786	29,49%	4327	30,93%
Запасы	2310	16,80%	8148	50,12%	20376	78,48%	8453	55,69%	8090	63,03%	7769	55,54%
3. Итого активы	13745	100%	16258	100%	25962	100%	15180	100%	12836	100,00%	13987	100%

Продолжение таблицы 5

Пассив	13745	100%	16258	100%	25962	100%	15180	100%	12836	100,00%	13987	100%
4. Долгосрочные обязательства	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Займы и кредиты	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
5. Краткосрочные обязательства	11166	81,24%	13232	81,39%	22322	85,98%	7865	51,81%	4082	31,80%	4193	29,97%
Займы и кредиты	0	0,00%	0	0,00%	3750	14,44%	3000	19,76%	1200	9,35%	1253	8,95%
Кредиторская задолженность	11166	81,24%	13232	81,39%	18572	71,53%	4865	32,05%	2882	22,45%	2940	21,02%
6. Итого обязательства	11166	81,24%	13232	81,39%	22322	85,98%	7865	51,81%	4082	31,80%	4193	29,97%
7. Стоимость чистых активов	2579	18,76%	3026	18,61%	3641	14,02%	7315	48,19%	8754	68,20%	9795	70,03%
Собственный капитал	2579	18,76%	3026	18,61%	3641	14,02%	7315	48,19%	8754	68,20%	9795	70,03%
Уставный капитал	10	0,07%	10	0,06%	10	0,04%	10	0,07%	10	0,08%	10	0,07%
Добавочный капитал	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2569	18,69%	3016	18,55%	3631	13,98%	7305	48,12%	8744	68,12%	9785	69,95%

Таблица 6 - Динамика и структура дебиторской задолженности, тыс. руб.

Наименование статей баланса	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015	01.01.2016	01.04.2016	01.07.2016
Дебиторская задолженность – всего	8 265	6 847	2 231	2 255	3 786	4 327
В т.ч. покупатели и заказчики	757	760	758	774	782	1546
Удельный вес в валюте баланса, %	60,13%	42,11%	8,59%	14,85%	29,49%	30,93%
Оборачиваемость дебиторской задолженности	1	4	10	22	10	9

Таблица 7 - Динамика и структура кредиторской задолженности, тыс. руб.

Наименование статей баланса	01.04.15	01.07.15	01.10.15	01.01.16	01.04.16	01.07.16
Кредиторская задолженность – всего	11 166	13 232	22 322	7 865	4 082	4 193
В т.ч. поставщики и подрядчики	938	3 404	5 068	3 144	1 369	971
Удельный вес в валюте баланса, %	81,24%	81,39%	85,98%	51,81%	31,80%	29,97%
Оборачиваемость кредиторской задолженности	1	2	2	1 ¹	8	10

Малая доля поставщиков и подрядчиков в кредиторской задолженности говорит о том, что предприятия не затягивает расчеты с поставщиками и подрядчиками, а кредиторская задолженность образуется по причине авансов контрагентов за покупаемую продукцию. Размер кредиторской задолженности на последнюю отчетную дату в совокупности с полученной выручкой позволяют значительно повысить показатель оборачиваемости в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Отдельно следует отметить, что у предприятия имеется просроченная кредиторская задолженность в сумме 340 тыс. руб. за поставленное сырьё. Однако наличие такой задолженности связано с закрытием предприятия поставщика и отсутствием требований об уплате данной суммы.

Задолженность предприятия перед банком по кредитной линии на отчетную дату практически не изменилась и составляет 1 253 тыс. руб. На момент поступления заявки на новый кредит данная задолженность была погашена.

Как видно из представленных в таблице 8 данных о доходах и расходах предприятия, выручка за 2 квартал 2016 года превысила результат за аналогичный период прошлого года в 2,1 раза. При этом уменьшение расходов позволило получить чистую прибыль полугодия, превышающую результат за аналогичный период прошлого года в 4,4 раза. Следует отметить, что максимум прибыли 2015 года был получен в последнем квартале. В текущем году сезонность характеризуется сотрудниками предприятия как менее выраженная, а значит, получение высокой прибыли в ходе года не увенчается всплеском данного показателя в последнем квартале. Другими словами ожидаемый финансовый результат по итогам 2016 года будет высоким, но сопоставимым по значению с результатом за 2015 год.

Таблица 8 - Анализ доходов и расходов ООО "Металл Трейд"

	01.04.15	01.07.15	01.10.15	01.01.16	01.04.16	01.07.16
Выручка	1323	7108	11424	34673	7489	14946
Себестоимость	-703	-5362	-7592	-25163	-4916	-10041
Валовая прибыль	620	1746	3832	9510	2573	4905
Коммерческие и управленческие расходы	-413	-926	-2059	-2828	-598	-1480
Операционная прибыль	207	820	1773	6683	1976	3425
Операционные и внереализационные расходы	-5555	-6130	-8246	-8422	-1995	-2071
Операционные и внереализационные доходы	6060	6060	8046	8063	1918	1919
Прибыль до налогообложения	161	750	1573	6324	1898	3273
Чистая прибыль	122	569	1184	4859	1439	2480
Чистая ежемесячная прибыль	122	446	615	3675	1439	1041

Таблица 9 – Финансовые показатели ООО "Металл Трейд"

Показатели:	01.04.15	01.07.15	01.10.15	01.01.16	01.04.16	01.07.16
Основные показатели:						
Чистая прибыль	122	569	1184	4859	1439	2480
Чистый оборотный капитал	2254	2688	3240	6928	8002	8991
Чистые активы	2579	3026	3641	7315	8754	9795
Соотношение заемных и собственных средств	4,3	4,4	6,1	1,1	0,5	0,4
Коэф-т текущей ликвидности	1,20	1,20	1,15	1,88	2,96	3,14
Коэф-т независимости	0,188	0,186	0,140	0,482	0,682	0,700
Коэф-т рентабельности реализации	0,0924	0,0800	0,1036	0,1401	0,1921	0,1659
Дополнительные показатели:						
Коэф-т рентабельности активов	0,0136	0,0555	0,0784	0,5007	0,1027	0,1700
Оборачиваемость дебиторской задолженности	1	4	10	22	10	9
Оборачиваемость кредиторской задолженности	1	2	2	11	8	10
Оборачиваемость оборотных средств	1	1	1	4	2	2

Наличие и увеличение чистого оборотного капитала является главным условием ликвидности и финансовой устойчивости предприятия. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, так как превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем. На протяжении 2015 года и 1-го полугодия 2016 г. у предприятия наблюдается стабильная тенденция увеличения чистого оборотного капитала. По состоянию на 01.07.2015 г. данный показатель составляет 11 985 тыс. руб.

Чистые активы так же характеризуются динамичным ростом.

Коэффициент текущей ликвидности удовлетворяет нормативному значению.

Коэффициент рентабельности реализации удовлетворяет нормативному значению.

Комплексный анализ производственной и финансово-хозяйственной деятельности ООО "Металл Трейд" свидетельствует о стабильности, рентабельности и платежеспособности. На текущий момент в деятельности предприятия существует такой негативный момент, как наличие просроченной дебиторской задолженности, образованной ОАО «АлюмЧерноземье» в сумме 1 001 156,62 рублей, к тому же данная задолженность по мнению сотрудников предприятия безнадежна к взысканию. Несмотря на наличие этого факта предприятие продолжает успешно развиваться и улучшать свои финансовые показатели в течение последнего года.

- на протяжении исследуемого периода предприятие имеет положительную величину чистых активов, причем наблюдается динамика наращивания,

- по расчетному счету ООО "Металл Трейд" поддерживаются стабильные поступления денежных средств, которых достаточно для

исполнения текущих обязательств, в том числе и обязательств по полученным кредитным ресурсам, так же прослеживается положительная динамика поступлений;

- на протяжении длительного периода предприятие стабильно наращивает объемы реализации;

- исходя из рассчитанных коэффициентов и показателей кредитоспособности финансовое положение предприятия классифицируется как «хорошее»;

Однако у предприятия существуют негативные особенности на сырьевом рынке. Эти особенности скрывают в себе потенциальные среднесрочные риски проекта. Так при оптимистичном сценарии развития событий это может привести к дополнительным затратам на сырьё (при увеличении цены вследствие растущего спроса) и, как следствие, снижение рентабельности бизнеса, а значит и ухудшение показателей кредитоспособности. При пессимистичном сценарии развития рынка предприятие может потерять ряд каналов-поставщиков, что может привести к сокращению объёмов деятельности, а, следовательно, ухудшить показатели кредитоспособности и повлиять на размер чистого оборотного капитала.

Таким образом, даже при текущем финансовом состоянии предприятия, характеризуемом как «хорошее», приняв во внимание возможность ухудшения рыночной ситуации, в целях избежание неадекватной оценки рисков кредитного проекта и изменения категории качества ссуды в будущем финансовое состояние предприятия целесообразно оценить как «среднее».

Закупка сырья (вышедших из строя аккумуляторных батарей, кабеля б/у и пр.) для дальнейшей переработки на линии КРАБ 01, с целью получения в процессе переработки цветных металлов, полимерных соединений. Закупка сырья во втором полугодии обусловлена особенностями рынка, на котором цена предложения со стороны поставщиков в данный период ниже, и при этом нет повышения спроса на продукт переработки

данного сырья. Другими словами необходимость в денежных средствах вызвана кассовым разрывом, обусловленным особенностями рынка.

Источниками погашения кредита будет выручка от реализации продукции предприятия, которая будет получена в первом полугодии 2017 года.

Особенностью положения заемщика на рынке является тот факт, что ООО "Металл Трейд" в тесном взаимодействии с ООО «СИРИСМАШ». Эта особенность состоит в том, что помимо собственно переработчика вторичного сырья ООО "Металл Трейд" является экспериментальной площадкой по проверке, наладке, доработке конструкторских решений для производителя оборудования по переработке различного вторсырья ООО «СИРИСМАШ». В период начала деятельности этих двух предприятий каждое из них являлось уникальным агентом на рынке, а значит, положение предприятий при грамотном подходе специалистов было неоспоримо устойчивым. На текущий момент ООО «СИРИСМАШ» остается уникальным предприятием и конкурентов не имеет, однако постоянный спрос на производимое оборудование, как со стороны зарубежных бизнесменов, так и со стороны отечественных, порождает конкурентную среду для ООО "Металл Трейд". Учитывая специализацию такого рода предприятий как ООО "Металл Трейд" на узкий сырьевой сегмент, конкуренция возникает прежде всего не в сфере реализации продуктов переработки вторсырья, а в сфере непосредственно закупки сырья.

Это явление скрывает в себе потенциальные среднесрочные риски проекта. Так при оптимистичном сценарии развития событий это может привести к дополнительным затратам на сырьё (при увеличении цены вследствие растущего спроса) и, как следствие, снижение рентабельности бизнеса, а значит и ухудшение показателей кредитоспособности. При пессимистичном сценарии развития рынка предприятие может потерять ряд каналов-поставщиков, что может привести к сокращению объёмов

деятельности, а, следовательно, ухудшить показатели кредитоспособности и повлиять на размер чистого оборотного капитала.

Таким образом, даже при текущем финансовом состоянии предприятия, характеризуемом как «хорошее», приняв во внимание возможность ухудшения рыночной ситуации, в целях избежание неадекватной оценки рисков кредитного проекта и изменения категории качества ссуды в будущем финансовое состояние предприятия целесообразно оценить как «среднее».

В обеспечение испрашиваемых кредитных ресурсов ООО "Металл Трейд" предложены товары в обороте, представленные в таблице 10, принадлежащие на праве собственности ООО «СИРИСМАШ».

Таблица 10 - Спецификация узлов и деталей данного оборудования

Наименование товара или группы однородных товаров	Хранение по адресу	Количество шт.	Стоимость по документам, руб.	Рыночная стоимость, руб.
Бак воды БВ	Екатеринбург	1	352 932,20	176 466,11
Бак электролита БК		1	176 427,97	88 213,99
Бак отстойник БО		1	435 800,85	217 900,43
Вентил, ВР		1	59 059,32	290529,66
Вибростол ВБС 02		1	602 242,10	301 121,05
ВМС 02		1	108 005,22	54 002,61
Водный сепаратор СВ		1	588 813,56	294 406,79
Воздуховоды		1	132 686,44	66 343,22
ГРС 07 М бобёр		1	732 448,97	366 224,49
ГРС 07 МА зубр		1	1 481 186,44	740 593,22

Продолжение таблицы 10

ГРС 07 МА зубр		1	1 260 150,00	630 075,00
Инжектор с канал,		1	296 440,68	148 220,34
Каб, лот (лот=17, стой=19, элемент=80, креп=1)		1	56 475,11	28 237,56
Каб, лот (лот=21, стой=28,		1	34 401,91	17 200,96
Каб, лот (лот=24, стой=33, элемент=120, креп=1)		1	60 942,11	30 471,05
МКР 03 навесное оборудование		1	221 511,86	110 755,93
МС 01		2	574 253,48	287 126,74
Пульт		1	143 534,11	71 767,06
Пульт		1	125 783,90	62 891,95
Рама центрифуги		1	441 800,85	220 900,43
ТРЛ 02 (2+1)		1	105 464,34	52 732,17
Трубопровод		1	122 923,73	61 461,87
Установка агрегата Эл, Насос		1	289 221,83	144 610,92
Фильтр ИФ		1	295 296,61	147 648,31
Центрифуга ОГШ 502К-04М		1	1 480 693,77	740 346,89
Центрифуга ОГШ 502К-04М		1	1 506 228,81	753 114,41
Шнек-очиститель сетки ШОС		1	138 686,44	69 343,22
Электрический шкаф		2	775 022,90	387 511,46
Итого	X	X	12 598 435,49	6299217,8

Таким образом, залоговая стоимость товаров в обороте с учетом коэффициента дисконтирования 0,5 составит 6 299 217,00 тыс. руб.

Заключение по кредитному проекту:

Потребность в кредите обусловлена необходимостью проведения текущих расходов. В обеспечение кредита обществом предложен залог товаров в обороте (узлы и детали линии по переработке аккумуляторных батарей, модель КРАБ 85), принадлежащих на праве собственности ООО «СИРИСМАШ», рыночной и залоговой стоимостью с учетом коэффициента дисконтирования 0,5 соответственно 12 598 435,49 руб. и 6 299 217,00 руб.

Источником возврата кредита является выручка от реализации продукции от переработки вторсырья.

Классификация ссуды и оценка кредитного риска производилась в соответствии с требованиями Положения ЦБ РФ № 254-П от 26.03.2004 г. пункт 4.1. и «Порядка оценки кредитных рисков и формирования резервов по выданным ссудам».

Принимая во внимание то, что в Кредитном договоре обязательным условием будет предусмотрено взимание платы за открытие ссудного счета, комиссия за оформление документов до выдачи кредита, качество обслуживание долга можно будет признать «хорошим».

В соответствии с вышеизложенным ссуда должна быть отнесена ко II-ой категории качества с формированием резерва в размере 1%.

План доходов и расходов филиала позволяет осуществлять расходы по созданию резерва на возможные потери по данному кредиту в указанных размерах без ущерба интересам Банка.

Учитывая вышеизложенное, принимая во внимание стабильные поступления средств на расчетный счет предприятия, значительные среднедневные остатки потенциальные обороты по расчетным счетам (доходы от реализации готовой продукции), реальные к получению процентные доходы по кредиту, считаем возможным вынести на

рассмотрение кредитного комитета Филиала ПАО «Уралтрансбанк» вопрос о кредитовании ООО "Металл Трейд" на следующих условиях:

- цель: затраты, связанные с основной деятельностью;
- сумма кредита: 3 000 000,00 руб.
- вид кредита: краткосрочный кредит в режиме кредитной линии с лимитом задолженности;
- срок пользования: 12 месяцев;
- процентная ставка: 18 % годовых;
- периодичность уплаты процентов: ежемесячная;
- плата за неиспользованную кредитную линию: 1 % годовых;
- обеспечение: залог товаров в обороте (узлы и детали линии по переработке аккумуляторных батарей, модель КРАБ 85), принадлежащих на праве собственности ООО «СИРИСМАШ», рыночной и залоговой стоимостью с учетом коэффициента дисконтирования 0,5 соответственно 12 598 435,49 руб. и 6 299 217,00 руб.; поручительство физических лиц Кузнецова А. В., Михайлов Д. С., Иванова Р. В. на сумму кредита и процентов за пользование им.
- отнесение ссуды ко II-ой категории качества с формированием резерва в размере 1%.

2.3. Основные проблемы кредитования малого бизнеса

Одной из причин нынешней стагнации экономики России можно считать и замедление темпов роста в секторе кредитования МСБ. Ведь именно эти субъекты бизнеса влияют на сокращение безработицы, служат источником формирования дополнительных поступлений в госбюджет и стимулируют рост ВВП.

В настоящее время выделяют несколько проблем в сегменте кредитования МСБ российскими банками. Ключевой из них является

доступность кредитных продуктов для МСП, которая определяется рядом аспектов: необходимость предоставления залога и гарантий, высокие процентные ставки, сложность оформления документов, отсутствие доверия к банку (рис. 3).



Рисунок 3 - Факторы, снижающие доступность кредитных продуктов для предприятий МСБ

Более активному развитию сектора кредитования МСБ банками и его диверсификации по территории России препятствуют такие проблемы, как:

- 1) Отсутствие у коммерческих банков ресурсной возможности в открытии для МСБ долгосрочных кредитных линий. В основном субъекты бизнеса получают преимущественно займы на 3–6 месяцев, которые используются на приобретение оборотных активов.
- 2) В связи с тем, что операционные затраты банков по работе с крупными и мелкими заемщиками равнозначны, то кредитным институтам невыгодно работать с субъектами МСБ.
- 3) Многие банки рассматривают МСБ в качестве ненадежных и рискованных клиентов. Поэтому многие кредитные институты охотнее выдают кредиты крупным корпорациям.

4) Практика выдачи беззалоговых кредитов не имеет эффективной базы для оценки рисков.

5) Высокий уровень банковской маржи делает кредиты для МСБ слишком дорогими.

В России этот показатель составляет 6–7 %. Для сравнения: в США данный показатель составляет 2,5–3,2 %, в ЕС – 2,5–4,6 %, в Японии – 1,7–2,6 %. По оценкам экспертов, маржа выше 3 % не может обеспечивать сбалансированность спроса и предложения на банковском рынке.

Несмотря на эти проблемы, в последние годы наблюдается либерализация кредитной политики банков, которая сопровождается повышением активности банков в области маркетинга на рынке кредитования малого бизнеса по следующим направлениям:

- реализация целевых программ, в том числе специальных программ кредитования инновационных и энергоэффективных проектов;
- расширение линейки кредитных продуктов;
- предложение комбинированных банковских продуктов;
- повышение информационной открытости банков по вопросам кредитования.

Направлениями развития кредитования малого бизнеса в России в ближайшей перспективе являются:

- создание крупными банками широкой филиальной сети для развития региональных кредитных рынков;
- совершенствование продуктовой линейки, использование различных форм кредитования;
- кредитование покупки и модернизации основных средств, расширения производства и внедрения инноваций;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- взаимодействие банков с институциональными инвесторами и государственной инфраструктурой поддержки малого бизнеса.

Динамика рынка кредитования малого бизнеса в 2017 г. будет определена снижением покупательной активности населения, ухудшением финансового положения бизнеса (а следовательно, и снижением числа качественных заемщиков), сохранением жестких требований банков. В части оценки заемщиков более популярным будет индивидуализированный подход (в противовес скоринговым моделям, популярным во время роста рынка). Для компенсации снижения процентных доходов банки продолжат наращивать комиссионную составляющую своего финансового результата, в частности, за счет выдачи гарантий предприятиям для участия в тендерах. В 2017 г. перед банками особенно остро будет стоять вопрос баланса между доходностью и уровнем принимаемого риска. С учетом ожидаемого ухудшения финансовых показателей малых и средних предприятий в приоритете у банков останется качество портфелей.

Скорость восстановления рынка в существенной мере будет определена мерами господдержки малого бизнеса. Для снижения давления на капитал банков коэффициент риска в отношении кредитов малого бизнеса был понижен до 75 %. Данная мера позволит банкам, активно работающим в данном сегменте, расширить доступ малым предпринимателям к заемным ресурсам без излишней нагрузки на нормативы достаточности капитала. Среди других мер, которые способны простимулировать рынок, можно отметить расширение возможностей по рефинансированию кредитов малого бизнеса (сейчас рефинансировать в ЦБ РФ в рамках Положения № 312-П можно кредиты малому бизнесу лишь I категории качества), что позволит сделать их более доступными и привлекательными для заемщиков.

Серьезным препятствием на пути к получению ссуды для малых предпринимателей остается требование по залоговому обеспечению. В этой связи важным направлением является развитие Национальной гарантийной системы – одна из задач, которая будет стоять перед Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства. Усилить интерес банков к инструментам гарантийной поддержки может отнесение

Банком России данного вида обеспечения к I категории качества, что даст возможность банкам использовать 100 % стоимости подобного залога при формировании резервов по кредиту. Кроме того, самим гарантийным организациям необходимо более активно использовать свой капитал: сегодня отношение объема выданных поручительств к капиталу (мультипликатор) у многих фондов составляет менее 100 %, что говорит о недостаточной эффективности его использования. Унификация и стандартизация деятельности гарантийных организаций (в том числе в части осуществления выплат по поручительствам) также позволит повысить привлекательность гарантийных механизмов: банкам будет проще работать, если «правила игры» будут общими для всего рынка.

Среди других направлений развития малого бизнеса можно отметить расширение доступа малым предпринимателям к госзаказу, а также формирование для крупных корпораций системы поставщиков и подрядчиков из субъектов малого бизнеса. Это позволит предпринимателям найти рынки сбыта, что позитивно отразится на их финансовых показателях. В случае реализации основных задач, стоящих перед Федеральной корпорацией малого бизнеса, ожидается восстановление рынка до докризисного уровня, однако не раньше, чем в 2018 г.

Поддержку рынку также могут оказать крупные банки, которые были докапитализированы через облигации федерального займа. Одним из условий докапитализации является ежемесячное увеличение объемов кредитования на 1 % на протяжении 3-х лет по одному из приоритетных направлений. Те банки, которые для выполнения условий докапитализации выберут именно кредитование малого бизнеса, смогут внести ощутимый вклад в общую динамику рынка.

3. Совершенствование системы кредитования малого бизнеса коммерческим банком

Анализ кредитной политики банка показал, что она является достаточно эффективной. Однако на фоне общих тенденций на рынке кредитования банку можно рекомендовать следующее:

1) Снижение кредитных рисков

Основное направление снижения кредитного риска - это формирование надежного состава клиентов, имеющих расчетные счета в конкретном банке. Поэтому оценка кредитоспособности клиента является важнейшим этапом в процессе кредитования, и любому коммерческому банку необходимо придавать огромное значение разработке современной методологической базы оценки кредитоспособности, тестированию квалификации кредитных работников. Ошибка при оценке кредитоспособности клиента может привести к невозврату кредита, что в свою очередь способно нарушить ликвидность банка и, в конечном счете, привести к банкротству кредитной организации.

Принимая решение о возможности, целесообразности и условиях кредитования, банк должен, главным образом выявить наличие потенциальной способности заемщика вернуть полученную ссуду в соответствии с оговоренными сроками. Это становится возможным лишь в том случае, если финансовое положение заемщика устойчиво, а денежные поступления на его счета за реализованную продукцию (работы, услуги) осуществляются стабильно. Финансовое положение не может быть охарактеризовано каким-то одним показателем, поэтому решения о заключении кредитного договора осуществляется в условиях многокритериальной задачи.

2) Внедрение новых кредитных технологий (например, кредитный скоринг).

Кредитный скоринг используется для автоматизации потребительского кредитования. Под кредитным скорингом понимается формальный метод принятия решения о выдаче/невыдаче кредита или максимальной сумме выдаваемого кредита. Классические методы кредитного скоринга опираются на кредитную историю.

Внедрение данной технологии особенно актуально в связи с тем, что одной из приоритетных сфер деятельности УТБ является расширение клиентского кредитования. Увеличение объема кредитного портфеля планируется как за счет расширения лимитов кредитования основных заемщиков, так и за счет привлечения новых клиентов.

Большое внимание уделяется диверсификации кредитного портфеля. Увеличение числа потенциальных заемщиков будет проводиться за счет расширения и активизации работы филиальной сети, представленной практически во всех промышленных регионах страны.

Решение состоит в создании адаптивных систем кредитного скоринга, опирающихся на демографическую, ситуационную и историческую информацию.

Демографическая информация - это анкетная информация о клиенте.

Ситуационная информация - информация о том, за каким кредитом, в какое место и время пришел клиент. В случае револьверного кредитования такая информация отсутствует.

Историческая информация - информация об истории финансовых операций с клиентом. Пока что в большинстве случаев такая информация отсутствует.

С полученной информацией производится два основных действия - проверка информации и кредитный скоринг.

Проверка информации должна включать:

- проверку информации на полноту и непротиворечивость (в случае необходимости информация уточняется);

- проверка информации по внешним базам данных. В большинстве случаев банк может получить базы для проверки демографических данных таких, как прописка и владение автотранспортом. Часть этих проверок может быть интегрирована, а часть требовать выгрузки данных и проверки вручную инспектором безопасности;

- проверка информации на соответствие данных данным других анкет.

Предлагается разработка и внедрение системы скоринга, позволяющей оценивать кредитный риск заемщика и всего кредитного портфеля на основании уникальной модели, адаптивной к данным. Модель скоринга физических лиц может базироваться на анкетных данных заемщиков, экспертных знаниях менеджмента банка, численных оценках, полученных на статистике "плохих" и "хороших" кредитов, численных оценках, построенных на объективной региональной и отраслевой информации.

В результате работы модели по оценке конкретного заемщика формируется кредитный портрет потенциального заемщика, позволяющий производить:

- процедуру разделения потенциальных заемщиков на "плохих", которым не может быть выдан кредит, и "хороших", которым кредит может быть выдан;

- расчет индивидуальных параметров кредитной сделки для конкретного заемщика (лимит, процент, срок, график погашения кредита);

- расчет риска и управление кредитным портфелем по всем ссудам, выдаваемым частным лицам.

Методология решения базируется на анализе специфики деятельности банка. При этом учитываются как группы клиентов (отраслевая и региональная принадлежность и др.), так и кредитные продукты банка для физических лиц. Исходя из потребностей банка в развитии бизнеса и имеющихся данных, могут быть построены скоринговые модели, основанные на экспертных знаниях банковского менеджмента, на статистических данных, на учете макроэкономических данных о социально-экономическом

развитии конкретных регионов и отраслей. Наиболее мощными по точности оценки кредитного риска являются модели, использующие комплексный подход, т.е. учет всех данных и экспертных знаний менеджмента банка.

Ключевые преимущества от внедрения скоринговой системы

- 1) Сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита. Увеличение числа и скорости обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным клиентам, как важнейший способ обеспечения доходности ритейлового кредитования.
- 2) Эффективная оценка и постоянный контроль уровня рисков конкретного заемщика.
- 3) Снижение влияния субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита. Обеспечение объективности в оценке заявок кредитными инспекторами во всех филиалах и отделениях банка.
- 4) Оценка и управление риском портфеля кредитов частным лицам банка в целом, включая его отделения. Учет, при определении параметров новых кредитов, уровня доходности и риска кредитного портфеля.
- 5) Реализация единого подхода при оценке заемщиков для различных типов кредитных продуктов банка (экспресс-кредиты, кредитные карты, потребительские кредиты, автокредитование, ипотечные кредиты).
- 6) Адаптация параметров кредита под возможности конкретного заемщика (кастомизация кредитного продукта).
- 7) Резкое расширение, за счет кастомизации кредитных продуктов, состава и численности кредитуемых лиц.
- 8) Контроль всех шагов рассмотрения заявки.
- 9) Возможность вносить коррективы в методологию оценки централизованно и немедленно вводить их в действие во всех отделениях банка.

Для построения скоринговой системы могут быть использоваться следующие типы данных

- 1) Макроэкономические данные, представляющие собой статистическую информацию по социально-экономическому развитию для тех регионов, в которых имеются отделения (представительства, филиалы) банка, или в которых банк планирует их открыть.
- 2) Статистические данные предприятий регионов с тем, чтобы включить в модель скоринга информацию о принадлежности заемщика к определенному сектору экономики для повышения точности оценки.
- 3) Анкетные данные по всем имеющимся заемщикам банка в разрезе возвратов и невозвратов долга, а также по просроченным выплатам процентов и основной суммы долга. Состав анкетных данных, необходимых для работы модели, определяется после предварительного анализа.
- 4) Экспертные знания банковского менеджмента по каждому из типов кредитных продуктов банка.

Таким образом, система скоринга позволит резко увеличить объем продаж кредитных продуктов банка путем сокращения сроков проверки кредитной заявки и индивидуальной настройки параметров кредита под каждого заемщика. Система скоринга обеспечивает быструю и объективную оценку уровня рисков выдаваемых кредитов и принятие таких решений по ссудам, которые минимизируют кредитные риски портфеля.

Для успешной реализации программ кредитования малого бизнеса необходимо использовать возможность формирования портфеля однородных ссуд для исключения необходимости мониторинга финансового положения каждого отдельного заемщика. Для принятия решения о выдаче или отказе в предоставлении кредита не следует основываться на анализе форм официальной финансовой отчетности. Необходимо использовать нестандартные методики, базирующиеся на контролируемых банком показателях. При сотрудничестве с малым бизнесом необходимо учитывать

риск изъятия собственности у текущих владельцев, которые должны быть известны банку. Для уменьшения данного риска следует с осторожностью кредитовать предприятия в регионах, где наблюдается практика рейдерства.

Банку следует активнее использовать в договорах залога формулировки обязательств и процедуры контроля за залогом, нарушение которых с большой вероятностью влекло бы уголовное преследование недобросовестных залогодателей. В качестве дополнительного обеспечения по кредитам малого бизнеса российские банки требуют поручительств со стороны владельцев бизнеса и/или руководителей предприятий. Это достаточно действенная мера, так как в случае обращения взыскания на поручительство физическое лицо становится недобросовестным должником, которому может быть запрещен выезд за рубеж. Это очень серьезное ограничение в правах для представителей российского среднего класса. Однако для «материального наполнения» поручительства банк должен располагать списком активов, на которые можно было бы обратить взыскание в случае исков к поручителям. Согласно оценкам компетентных специалистов, кредитование малого бизнеса станет самым быстрорастущим сегментом предоставляемых банками услуг, поскольку уже сейчас этот рынок характеризуется высокой степенью конкуренции. Перспективность сегмента малого бизнеса заключается и в получении большого количества новых клиентов. Малый бизнес занимает переходное положение между розничным и корпоративным бизнесом. Поэтому, с одной стороны, малым предприятиям можно продавать весь набор розничных услуг, которые банки предлагают населению, а с другой стороны - весь комплекс услуг, в котором испытывает потребность любое предприятие. Также ожидается появление новых финансовых инструментов для малого бизнеса.

В целом кредитная политика ПАО «Уралтрансбанк» имеет четко выраженную целевую направленность, и основными направлениями развития деятельности банка в ближайшем будущем должны стать: дальнейшее совершенствование организации и повышение качества

кредитного процесса в части экспертизы и сопровождения кредитных проектов, что могло бы обеспечить минимизацию рисков при кредитовании; более широкий обмен опытом работы с клиентурой на уровне дополнительных офисов; совершенствование кредитно-финансовой поддержки малых форм хозяйствования, улучшение взаимодействия с органами власти всех уровней (в том числе с муниципальными).

Заключение

Несмотря на проблемы в кредитовании малого бизнеса, в последние годы наблюдается либерализация кредитной политики банков, которая сопровождается повышением активности банков в области маркетинга на рынке кредитования малого бизнеса по следующим направлениям:

- реализация целевых программ, в том числе специальных программ кредитования инновационных и энергоэффективных проектов;
- расширение линейки кредитных продуктов;
- предложение комбинированных банковских продуктов;
- повышение информационной открытости банков по вопросам кредитования.

Направлениями развития кредитования малого бизнеса в России в ближайшей перспективе являются:

- создание крупными банками широкой филиальной сети для развития региональных кредитных рынков;
- совершенствование продуктовой линейки, использование различных форм кредитования;
- кредитование покупки и модернизации основных средств, расширения производства и внедрения инноваций;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- взаимодействие банков с институциональными инвесторами и государственной инфраструктурой поддержки малого предпринимательства.

Динамика рынка кредитования малого бизнеса в 2017 г. будет определена снижением покупательной активности населения, ухудшением финансового положения бизнеса (а следовательно, и снижением числа качественных заемщиков), сохранением жестких требований банков. В части оценки заемщиков более популярным будет индивидуализированный подход (в противовес скоринговым моделям, популярным во время роста рынка). Для компенсации снижения процентных доходов банки продолжат

наращивать комиссионную составляющую своего финансового результата, в частности, за счет выдачи гарантий предприятиям для участия в тендерах. В 2017 г. перед банками особенно остро будет стоять вопрос баланса между доходностью и уровнем принимаемого риска. С учетом ожидаемого ухудшения финансовых показателей малых предприятий в приоритете у банков останется качество портфелей.

Скорость восстановления рынка в существенной мере будет определена мерами господдержки малого бизнеса. Для снижения давления на капитал банков коэффициент риска в отношении кредитов малого бизнеса был понижен до 75 %. Данная мера позволит банкам расширить доступ малым предпринимателям к заемным ресурсам без излишней нагрузки на нормативы достаточности капитала. Среди других мер, которые способны простимулировать рынок, можно отметить расширение возможностей по рефинансированию кредитов малого бизнеса (сейчас рефинансировать в ЦБ РФ в рамках Положения № 312-П можно кредиты малому бизнесу лишь I категории качества), что позволит сделать их более доступными и привлекательными для заемщиков.

Серьезным препятствием на пути к получению ссуды для малых предпринимателей остается требование по залоговому обеспечению. В этой связи важным направлением является развитие Национальной гарантийной системы – одна из задач, которая будет стоять перед Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства. Усилить интерес банков к инструментам гарантийной поддержки может отнесение Банком России данного вида обеспечения к I категории качества, что даст возможность банкам использовать 100 % стоимости подобного залога при формировании резервов по кредиту. Кроме того, самим гарантийным организациям необходимо более активно использовать свой капитал: сегодня отношение объема выданных поручительств к капиталу (мультипликатор) у многих фондов составляет менее 100 %, что говорит о недостаточной

эффективности его использования. Унификация и стандартизация деятельности гарантийных организаций (в том числе в части осуществления выплат по поручительствам) также позволит повысить привлекательность гарантийных механизмов: банкам будет проще работать, если «правила игры» будут общими для всего рынка.

Среди других направлений развития малого бизнеса можно отметить расширение доступа малым предпринимателям к госзаказу, а также формирование для крупных корпораций системы поставщиков и подрядчиков из субъектов МСБ. Это позволит МСБ найти рынки сбыта, что позитивно отразится на их финансовых показателях. В случае реализации основных задач, стоящих перед Федеральной корпорацией МСП, ожидается восстановление рынка до докризисного уровня, однако не раньше, чем в 2018 г.

Поддержку рынку также могут оказать крупные банки, которые были докапитализированы через облигации федерального займа. Одним из условий докапитализации является ежемесячное увеличение объемов кредитования на 1 % на протяжении 3-х лет по одному из приоритетных направлений (ипотека, МСБ, кредитование субъектов РФ и др.). Те банки, которые для выполнения условий докапитализации выберут именно кредитование МСБ, смогут внести ощутимый вклад в общую динамику рынка.

Таким образом, по результатам проведенного исследования определено, что развитие малого тесно связано с кредитной деятельностью коммерческих банков, т. к. данным субъектам бизнеса необходимы внешние заимствования на всех этапах хозяйственной деятельности. В современных условиях проблема доступности банковских финансовых ресурсов для малого бизнеса особенно актуальна, т. к. имеется целый ряд факторов, которые значительно ограничивают кредитование данных форм бизнеса. И все же банковское кредитование малого бизнеса выгодно не только самим предпринимателям, но и, несмотря на значительные кредитные риски,

банкам. Для эффективной работы в банковской системе необходимо совершенствование всех механизмов взаимодействия банков и малого бизнеса. Сегмент данного бизнеса достаточно многогранный, он включает множество клиентских ниш с различными предпочтениями и потребностями в ссудах. В связи с этим банкам трудно стандартизировать подходы к работе сразу со всем целевым сегментом малого бизнеса, также возникают сложности в разработке и формировании конкурентоспособного продуктового ряда. Поэтому банкам следует внедрять подходы, обеспечивающие сочетание технологий, применяемых в работе как с корпоративными, так и с розничными клиентами, создавая унифицированную систему быстрого обслуживания малого бизнеса.

В работе проведен анализ практики кредитования малого предприятия на примере коммерческого банка ПАО «Уралтрансбанк».

Список использованных источников

1. Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации 1993 г. (с изменениями от 30.12.2013)
2. Гражданский кодекс РФ Часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (действующая редакция от 14.11.2013)
3. Гражданский кодекс РФ Часть 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (действующая редакция от 30.01.2014).
4. "Налоговый кодекс Российской Федерации" (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 №146-ФЗ (действующая редакция от 01.01.2014).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014).
6. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1 (с изменениями от 29.12.2006 г.).- Правовая Система Гарант, 2007 г.
7. ФЗ «О центральном банке» от 10.07 02 (с изменениями от 29.12.06) - Правовая Система Гарант, 2007 г.
8. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. От 22.07.2008) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 06.07.2007).
9. «Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации». (утв. ЦБ РФ 26.03.2007 № 302-П) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2007 № 9176)
10. «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (утв. ЦБ РФ 26.03.2004 № 254-П) (ред. От 16.06.2008) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 26.04.2004 № 5774)

2. Монографии и брошюры

11. Банковское дело: Учебник / Под ред. проф. В.И. Колесникова, проф. Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 464 с.
12. Банковское дело: Учебник. – 2-е изд., перераб. и. Доп. / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 672 с.
13. Тютюник А.В., Турбанов А.В. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 608 с.

3. Материалы периодических изданий

14. Хайретдинов Н.Р. Анализ инфраструктуры формирования финансовых ресурсов малых организаций. // Финансы и кредит. – 2014. - №31. – с.74.
15. Щепетова Е.Н. Взаимодействие субъектов малого бизнеса с коммерческими банками на российском денежном рынке // Российское предпринимательство. — 2014. — № 5 Вып. 1 (110). — с. 142-146.
16. Мазикова Е. В. Коммерческие банки и малый бизнес: основные направления сотрудничества // Молодой ученый. — 2014. — №3. — С. 466-469.
17. Дубянский А.Н. Проблемы диверсификации на финансовых рынках в результате сделок слияний и поглощений // Экономика и управление. — 2014.— № 8. — С.25–26.
18. Гаркавенко И.С. Финансы некоммерческих организаций: особенности функционирования // Петербургский экономический журнал. — 2014. — № 2. — С.88.
19. Бочарова О. Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 10.
20. Коротаева Н. В., Баранов А. М. Недостатки и преимущества систем дистанционного банковского обслуживания // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 5.

21. Мацнев М. И. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса в российских условиях // Российское предпринимательство. 2011. № 7. Вып. 2 (188). С. 143-148.
22. Радюкова Я. Ю., Гурова О. С. Пути повышения конкурентоспособности банковских структур в современных российских условиях // Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 4.
23. Рябов Ю. П., Щербаков Е. А. Проблемы управления кредитным риском в коммерческом банке // Социально экономические явления и процессы. Тамбов, 2013. № 8.

4. Статьи из сборников

24. Гулько А.А. Проблемы развития рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России / А.А. Гулько, Е.С. Чуканова // Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: сб. междун. науч.практич.конф. North Charleston, SC,USA: н.-и. ц. «Академический», 2015. С. 223-227.
25. Гулько, А.А. О проблемах банков в развитии их кредитных отношений с субъектами малого и среднего предпринимательства / А.А. Гулько, В.П. Чорба (Зозуля)// Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сб.междун. науч.-практич.конф. / под научн. ред. М.В. Владыка, Т.Н. Флигинских, Ю.В. Всяких. Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2015. С. 127–130.

5. Электронные ресурсы

26. Сараев А. Кредитование МСБ: тающий рост // РА «Эксперт». 2014. URL: http://www.raexpert.ru/press/articles/frb_1h2014.
27. Расчетные данные «Эксперт РА» по статистическим сведениям ЦБ РФ. URL: <http://www.banki.ru/news/research/?id=6514064>
28. Статистические данные о развитии МСП. URL: https://www.mspbank.ru/Ekspertam/statisticheskie_dannyie_o_razvitii_msp

29. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?Tblid=302-17>
30. Рэнкинги банков, кредитующих малый и средний бизнес. URL: <http://raexpert.ru/docbank/e2d/50f/c3a/54d94e1505aa90fbf298fff.pdf>
31. Машкова Н. Проблемы кредитования малого бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/>
32. Казаков М. Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса. URL: [http:// lf.rbc.ru](http://lf.rbc.ru)
33. Официальный сайт «Уральского транспортного банка. Режим доступа: www.utb.ru

**Перечень
документов, необходимых для рассмотрения**

заявки на выдачу кредита

I. На этапе первоначального рассмотрения заявки в Банк представляются:

1. Ходатайство клиента в виде кредитной заявки.
2. Информация о Заемщике (по прилагаемой форме – приложение № 2).
3. Для юридических лиц: разрешение на занятие отдельными видами деятельности (копии лицензий) – в случае необходимости, выписку из ЕГРЮЛ на момент предъявления ходатайства о кредитовании. Нотариально заверенные копии учредительных документов, свидетельства о государственной регистрации юридического лица, свидетельства о постановке на налоговый учет - если в Банке не открыт расчетный счет.
4. Для предпринимателей: разрешение на занятие отдельными видами деятельности (лицензии) – в случае необходимости, выписку из ЕГРИП на момент предъявления ходатайства о кредитовании. Нотариально заверенные копии свидетельства о государственной регистрации юридического лица, свидетельства о постановке на налоговый учет - если в Банке не открыт расчетный счет.
5. Ксерокопии паспортов руководителя фирмы и главного бухгалтера, имеющих право подписи финансовых документов.
6. Документ о предоставлении руководителю предприятия соответствующих полномочий для оформления документов, связанных с выдачей кредита (если это предусмотрено уставом предприятия).
7. Бухгалтерская отчетность на последнюю отчетную дату (Баланс предприятия (форма №1), Отчет о прибылях и убытках (форма №2)) с отметкой о ее принятии налоговой инспекцией, с оригинальными подписями уполномоченных лиц и печатью.
8. Управленческая отчетность и иная управленческая информация.

II. При положительной резолюции руководителей Банка (филиала) о продолжении работы по кредитному проекту дополнительно в Банк представляются:

9. Справка о постановке на учет в налоговых органах.
10. Технико-экономическое обоснование проекта - график движения денежных средств на расчетных счетах, график выбора кредитных средств, график погашения кредита.
11. Бизнес-план на период пользования кредитом.
12. Копии документов (контрактов, договоров и др.), сопровождающих кредитуемый проект или сделку.
13. Принятая налоговой инспекцией бухгалтерская отчетность за истекший год и на две последние отчетные даты:
 - баланс предприятия – форма № 1;
 - отчет о прибылях и убытках – форма № 2;
 - отчет об изменениях капитала – форма № 3;
 - отчет о движении денежных средств - форма № 4;
 - приложение к бухгалтерскому балансу – форма № 5;

К годовой отчетности прикладывается пояснительная записка, а также аудиторское заключение, если оно предусмотрено действующим законодательством (на основе Федерального закона «Об аудиторской деятельности»).

Субъекты малого предпринимательства, в том числе использующие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, представляют сведения о своей деятельности в объеме показателей по группам статей Бухгалтерского баланса и статьям Отчета о прибылях и убытках (без приложений), подтвержденные данными Книги учета доходов и расходов, а также документами на право собственности имущества.

Кроме того, субъекты малого предпринимательства и некоммерческие организации должны представлять имеющуюся управленческую отчетность и иную управленческую информацию.

14. Расшифровки и комментарии наиболее значимых статей баланса.
15. Управленческая отчетность и иная управленческая информация.

16. Справки из обслуживающих банков о наличии/отсутствии:

- картотеки № 2;
- ссудной задолженности и сроках ее погашения;
- об обороте и остатках денежных средств на счетах Заемщика.

17. Информация обо всех счетах клиента в других банках, при необходимости подтвержденная сведениями из налоговой инспекции (службой экономической защиты).

18. Документы по обеспечению возврата кредита и уплате процентов за его использование:

- о праве собственности на предмет залога, документы об оплате имущества, передаваемого в залог, а также отсутствие в отношении него других залоговых требований и ареста;
- об оценке предмета залога;
- Акт проверки имущественного обеспечения на месте;
- документы, характеризующие поручителя или гаранта – копии учредительных и уставных документов, бухгалтерская отчетность с расшифровкой (комментарием) наиболее значимых статей, сведения обо всех открытых счетах, сведения об обязательствах перед другими банками (за истекший год и на две последние отчетные даты).

19. Выписка из реестра акционеров с указанием реквизитов основных акционеров.

Данный Перечень не является неизменным и исчерпывающим, при необходимости Банк может запросить дополнительную информацию либо ограничиться отдельными документами, достаточными для принятия принципиального решения и аргументированного суждения для оценки кредитного риска.

ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЕМЩИКЕ

1. Полное и сокращенное наименование Заемщика _____
2. Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) _____ коды КПП _____, ОКПО _____, ОКВЭД _____, ОГРН _____
3. Юридический адрес _____
4. Фактический адрес _____
5. Телефон/факс, адрес электронной почты _____
6. Регистрационный номер, дата и место регистрации _____
- Данные о последних изменениях в Уставе _____
7. История образования организации (вновь создано, образовано в процессе приватизации и т.д.) _____
8. Общее количество владельцев _____; основные владельцы (учредители) организации, процент участия: _____
- Реестродержатель (для акционерных обществ): _____

9. Основные данные о руководстве (руководитель и его заместитель, есть ли право подписи) и главном бухгалтере:

Ф.И.О.	Дата и место рождения	Серия и номер паспорта, кем и когда выдан	Домашний адрес и телефон
Руководитель			
2.Зам.руководителя			
3.Гл.бухгалтер			

10. Сведения обо всех открытых (в том числе и неработающих) счетах:

Наименование банка	Номер счета (вид банковских услуг)	Дата открытия счета	По ссудным счетам:	
			Остаток долга	Срок погашения обязательств

11. Среднемесячные обороты и остатки денежных средств за последние 6 месяцев; возможность перевода оборотов в ПАО «Уралтрансбанк».

12. Имущество предприятия:

- _____ недвижимость (вид, _____ местонахождение, _____ балансовая/рыночная стоимость) _____

- движимое имущество (вид, местонахождение, балансовая/рыночная стоимость)_____
- ценные бумаги имущество (вид, местонахождение, балансовая/курсовая, рыночная стоимость)___
- прочие активы (вид, местонахождение, балансовая/рыночная стоимость)_____

13. Является ли Заемщик субъектом каких-либо иных финансовых обязательств, если является, то укажите

каких: _____

14. Имеют ли место судебные процессы или арбитражные иски в отношении Заемщика как ответчика.

Если имеют место, то укажите какие: _____

Достоверность представленных данных гарантируется. Банк оставляет за собой право односторонней проверки подлинности приведенной информации.

Руководитель

(заместитель с правом подписи) _____ Ф.И.О.

Главный бухгалтер _____ Ф.И.О.

« _____ » _____ г. М.П.

**Типовая структура технико-экономического обоснования (ТЭО),
представляемого Заемщиком с заявкой на получение кредита.**

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) представляется в обязательном порядке в составе комплекта документов, направляемых для получения кредита.

ТЭО должно содержать:

- Подробное описание цели кредита - перечень затрат, финансирующихся за счет кредита: покупка сырья, материалов, оборудования, оплата выкупа помещений, аренда помещений, расходы на заработную плату, другие затраты. При этом следует указать иные источники финансирования затрат, в том числе и в случае предусмотренной проектом остановки производства. Определить источники оплаты сопутствующих затрат: НДС, таможенных платежей, транспортных расходов, страховки, оплаты затрат на нотариальное оформление сделок с недвижимостью (покупка, залог) и прочие.
 - Данные обо всех источниках финансирования планируемых мероприятий:
 - сведения о запрашиваемом кредите (сумма, режим предоставления, процентная ставка, режим возврата кредита и уплаты процентов);
 - сведения о собственных источниках предприятия на финансирование проекта (с указанием конкретных источников, сумм и режима их использования);
 - сведения о других источниках (если применимо).
 - Информацию о заключенных договорах (проектах договоров) поставки приобретаемого сырья, оборудования, выкупа или аренды помещений. Здесь дается информация о конкретных поставщиках, об объемах поставок (выкупаемых или арендуемых площадях), о ценах поставок (тарифах аренды или выкупа); об условиях и сроках расчетов по этим договорам, условиях и сроках поставок.
 - Информацию о наличии договоров (проектов договоров, заявок потребителей) на реализацию выпускаемой продукции (с указанием объемов, цен, режимов оплаты и поставок).
 - Конкретную информацию о целях, которые планирует достичь Заемщик (предприятие) в результате осуществления финансируемых мероприятий (увеличение оборотных средств с целью увеличения объема выпуска и реализации продукции, увеличение ассортимента продукции; снижение себестоимости, уменьшение прочих затрат и т.д., и как следствие, - увеличение прибыли). Данные приводятся в натуральных единицах и единицах валюты Российской Федерации (рублях), в динамике по срокам на весь период предполагаемого пользования кредитом.
 - Подробную информацию об изменении объемов выпуска продукции, ценовой политики предприятия, структуры себестоимости, а также расчет налогов (в том числе, входящих в себестоимость продукции).
 - Расчет денежных потоков предприятия (Cash-Flow) (по инвестиционным проектам).
- Расчет денежных потоков выполняется за весь период пользования кредитом и включает в себя результаты расчета денежных потоков за текущий (прошедший) год и прогнозируемые денежные потоки с учетом данного ТЭО.

При расчете денежных потоков следует учитывать следующее:

- а) данные расчета денежных потоков должны соответствовать другим разделам ТЭО (см. выше) и данным заявки предприятия;
- б) в случае, если в плане денежных потоков делаются какие-либо корректировки, они должны иметь аргументированные обоснования.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОСТАВЛЕНИЮ

Заключения о целесообразности предоставления кредита

Заемщик (наименование):

Сумма испрашиваемого кредита: Форма кредитования: Срок: Процентная ставка: Целевое назначение: Обеспечение: Совокупный размер обязательств:

1. Сведения о клиенте**1.1. Организационно-правовая форма:**

Организационно-правовая форма предприятия указывается согласно учредительным документам предприятия, с учетом зарегистрированных изменений. Указывается номер Свидетельства о регистрации (перерегистрации) предприятия, дата регистрации, регистрирующий орган, выдавший Свидетельство. Дата и номер внесения в Единый государственный реестр.

Реестродержатель; перспективы работы с реестродержателем Банка.

1.2. Является ли заемщик связанным с кредитной организацией лицом.

Под связанными с Банком лицами понимаются физические и юридические лица, которые обладают реальными возможностями воздействовать на характер принимаемых Банком решений о выдаче кредитов и об условиях кредитования, а также лица, на принятие решения которыми может оказывать влияние кредитная организация, в том числе: - акционеры (участники) Банка, которые имеют право распоряжаться 5 и более процентами голосующих акций (долей) Банка, и их аффилированные лица;

- инсайдеры и их аффилированные лица;

- аффилированные лица Банка.

1.3. Учредители (акционеры):

Перечень основных учредителей, юридических и физических лиц с указанием доли каждого из учредителей в уставном капитале предприятия. Указывается, полностью ли оплачен уставный фонд. В случае, когда учредителем выступает трудовой коллектив, указывается число сотрудников предприятия - акционеров. Для ОАО указывается количество эмитированных акций, номинал. Если в уставные документы предприятия вносились изменения, связанные с изменениями в составе учредителей, желательно отразить их в данном пункте заключения.

Указываются также лица, оказывающие существенное влияние на решения, принимаемые органами управления предприятия-заемщика.

1.4. Основные виды деятельности:

Перечисляются основные виды деятельности, с указанием доли выручки от каждого вида деятельности за последний квартал, среднесписочная численность работников (ф.1-т). Существует ли специфика производства, сезонность производства или продаж. Соответствие характера кредитной сделки видам деятельности, предусмотренным Уставом.

1.5. Если деятельность предприятия подлежит лицензированию, или требует получения разрешения, в данном пункте указывается *наличие лицензии или разрешения на деятельность* и срок их действия.

Если срок действия лицензий и разрешений истекает до предполагаемого срока погашения кредита, то в качестве условия предоставления кредита следует указать, какие действия предпринимаются для продления существующих, либо получения новых лицензий и разрешений.

1.6. *История создания предприятия. Опыт работы в данной области:*

Указывается фактический срок работы предприятия в области указанных видов деятельности. Этот срок может превышать период от даты регистрации предприятия (в том случае, если оно зарегистрировано на базе сложившегося трудового коллектива), или быть меньше этого периода (если с момента регистрации произошло полное репрофилирование деятельности предприятия).

1.7. Является ли "взаимосвязанным клиентом" _____ (да/нет). (указанное понятие используется в целях контроля за соблюдением норматива Банка НБ о максимальном размере риска на одного или группу связанных заемщиков).

Указать совокупный размер обязательств по связанным заемщикам на дату оформления заключения в разрезе заемщиков Банка, а также признак их связанности:

Сведения о группе связанных заемщиков ¹

Наименование юридического лица, связанного с клиентом (ФИО физ.лица**)	Вид обязатель- ств (кредит, гарантия, аккредитив и т.д.)	Сумма обяза- тельств перед Банком	Признак связанности:

¹ Отметка о связанности в виде названия критерия проставляется в свободной колонке, соответствующей признаку связанности (количество колонок не ограничено):

По юридическим критериям в группу взаимосвязанных включаются заемщики, если они являются друг к другу:

- основным и дочерним обществами или товариществами;
- зависимыми (владение 20 и более процентами уставного капитала или голосующих акций);
- контролируемые прямо или косвенно (через третьих лиц) лицами, являющимися близкими родственниками.

По экономическим критериям:

- если являются гарантами, поручителями, залогодателями;
- если в процессе производственной или финансовой деятельности имеется существенная зависимость (от поставки сырья, материалов, реализации продукции и др.) за исключением зависимости от естественных монополий;
- прочие критерии связанности, которые могут повлиять на ухудшение финансового положения Заемщика и привести к неисполнению обязательств перед Банком.

** Ф.И.О. физического лица указывается, если у клиента имеются поручительства, выданные частному лицу, либо частное лицо является поручителем клиента.

			По юридическим критериям (назвать)	По экономическим критериям (назвать)

Длительность и характер взаимоотношений с банком.

Вид счета или банковской услуги	Период от даты открытия счета или заключения договора на банковскую услугу до даты обращения за кредитом
---------------------------------	--

Анализ оборотов и остатков денежных средств по счетам в целом по Заемщику, в том числе среднемесячные обороты и остатки по счетам в ПАО «Уралтрансбанк». В каких еще банках открыты счета и каковы объемы потоков денежных средств в этих банках. Вся ли выручка проходит по банковским счетам. Соотношение денежных оборотов с объемами кредитов.

3. Кредитная история.

3.1 Сведения о кредитах, полученных клиентом за последние 2 года:

Банк	Дата выдачи	Сумма по договору (тыс. руб., тыс.долл.)	Срок кредита (дней)	% ставка	Кол-во пролонгаций	Общая сумма задолженности по кредиту и процентам на дату оформления заключения (тыс. руб., тыс. долл., евро)
------	-------------	---	---------------------	----------	--------------------	--

- ПАО «Уралтрансбанк»;
- Другие банки;
- Небанковские ссуды, в том числе от государственных учреждений.

При наличии текущих кредитов в других банках необходимо потребовать от предприятия предоставления копий кредитного договора, а также договоров залога и поручительства.

3.2 Сведения об уплате процентов за пользование ссудами. Были ли задержки в уплате процентов, имеется ли просроченная задолженность по уплате процентов на дату оформления заключения.

4. Финансовое состояние заемщика.

Анализ проводится согласно «Методике оценки финансового состояния заемщика».

5. Анализ рынка, на котором действует Заемщик.

5.1 Описание рынка:

Приводится краткое описание рынка, оценивается степень его развития. Указывается, какую долю занимает анализируемое предприятие на данном рынке, приводится структура поставщиков и покупателей, анализируется динамика товарооборота предприятия, называются основные конкуренты и информация о них.

Приводятся данные по заключенным договорам со сроками исполнения. Отдельно информация по договорам, исполнение которых перешло с прошлого года или переходит на следующий год. Описывается рыночная стратегия предприятия (ценовая политика, предоставление дополнительных услуг, наличие маркетинговых исследований, изучение спроса на предлагаемый товар) согласно сведениям, предоставленным самим предприятием, а также полученным из других источников (пресса, аналитические обзоры, отраслевые печатные издания).

Перечисляются основные факторы, влияющие на рынок – экономические, политические, экологические и т.п. Важно выявить основных потребителей рынка, оценить их платежеспособность, диверсификацию клиентских рисков, рассмотреть устойчивость спроса.

Имеет ли Заемщик опыт в деятельности, к которой относится предлагаемый кредитный проект.

5.2 Риски рынка:

Перечисляются риски, связанные с анализируемым рынком, либо с конкретным рассматриваемым товаром. При перечислении рисков желательно предложить способы их компенсации (так, риск утраты используемых в производстве основных средств можно компенсировать заключением договора страхования, риск не поставки товара зарубежным партнером – выставлением аккредитива, получением гарантии возврата авансовых платежей или исполнения обязательств и т.д.).

6.Целевое назначение использования кредитных средств.

6.1. Описание сделки: Приводится детальное описание кредитной сделки с указанием необходимой и запрашиваемой суммы кредитных средств, срока завершения операции и получения прибыли. Согласно представленному ТЭО описывается финансовая сторона проекта. Цены ТЭО сравниваются со среднерыночными, оценивается рентабельность проекта, которая сравнивается с процентной ставкой по кредиту.

6.2. Анализ условий договоров и/или контрактов для оплаты: Этот пункт должен содержать конкретные реквизиты контрактов, на оплату которых предоставляются кредит. Цены контракта необходимо сравнить со среднерыночными на данный продукт или услугу, чтобы исключить риск перекачки кредитных средств на третью фирму, когда цены оплачиваемого контракта в несколько раз отличаются от среднерыночных. Указать условия расчетов по контракту. Дать обоснование привлечения кредита.

6.3 Риски сделки: Перечисляются возможные риски кредитной сделки, возникающие при прохождении кредитных средств по цепочкам: клиент-Поставщик, клиент – Покупатель. Указываются риски, связанные с поставкой закупаемого на кредитные средства товара, ценовые риски, риски процентной ставки.

7.Источники погашения кредита.

7.1 Анализ источников погашения кредитов: Анализ строится на основе представленного клиентом ТЭО проекта, анализа структуры выручки и денежных потоков предприятия на период кредитования. Сумма обязательств клиента сопоставляется с обязательствами перед ним.

7.2. Факторы, которые могут повлиять на несвоевременное погашение кредита: В качестве таких факторов могут выступать, например, крупные изъятия средств из оборота предприятия (погашение обязательств перед другими банками, особенно если срок наступает раньше погашения кредитов в ОАО «МИНБ»; обязательства перед кредиторами, приходящиеся на срок погашения кредита). Компенсировать данный риск можно уменьшением срока кредитования, установлением графика погашения кредита, в котором будет учтено движение средств. Когда возврат кредита запланирован из прибыли по сделке, не связанной с кредитуемой операцией, необходимо провести анализ данной сделки и выявить возникающие риски.

8.Испрашиваемая клиентом сумма кредита, предлагаемый вид обеспечения и его характеристика.

8.1. Вид обеспечения. Указывается, какие гарантии возврата средств были предложены в связи с обращением за кредитом предприятием - залог, заклад, поручительство и т.д. Указывается наличие другого ликвидного имущества Заемщика (по мнению кредитного работника). Рассматривается возможность привлечения залога третьего лица.

8.2. Оценка стоимости обеспечения: Анализируется приемлемость и достаточность предложенного обеспечения, определяются балансовая, рыночная и справедливая стоимость обеспечения. Исходя из справедливой стоимости, предлагается итоговая залоговая стоимость обеспечения, которая должна обеспечивать возможность быстрой реализации залога и покрывать сумму кредита и причитающихся процентов. По наиболее распространенным группам залога используют «Методические рекомендации по кредитному мониторингу и по работе с залогами».

8.3. Риски обеспечения: Указываются риски, связанные с оформлением, хранением и реализацией обеспечения. При недостаточности залоговой стоимости для покрытия кредита с процентами у предприятия может быть затребован дополнительный залог, или предоставление поручительства

юридических или физических лиц. Также необходимо описать процедуру регистрации предмета залога и/или договора залога (при необходимости), указать возникающие при этом расходы. При подписании предварительных договоров залога объектов недвижимости необходимо учитывать риск отказа в регистрации как предмета залога, так и договора залога, а также риск отказа другой стороны в заключении договора залога, контролировать этот процесс и принимать соответствующие меры. При планируемом хранении предмета залога на складе необходимо определить стоимость складских услуг (при аренде склада – срок аренды), а также страхования предмета залога от риска порчи при аварии складских коммуникаций.

8.4. Исходя из требований Положения Банка России № 254-П от 26.03.2004 г. (глава 6) и дополнений к нему имущественный залог должен иметь устойчивый рынок сбыта, позволяющий реализовать предмет залога в срок, не превышающий 180 календарных дней со дня возникновения причин для обращения взыскания на залог. Финансовое положение залогодателя должно быть оценено в соответствии с требованиями внутренних нормативных документов Банка по оценке кредитных рисков. Кроме того, имущество, передаваемое Банку в залог, должно быть застраховано в пользу Банка. При этом финансовое положение страховой компании должно оцениваться как «хорошее», а страховая компания должна быть согласована с Центральным офисом.

8.5. При обеспечении кредита в виде поручительства необходимо проанализировать финансовое состояние поручителя в порядке, аналогичном для Заемщика.

9. Срок кредитования.

9.1. Срок кредитования должен увязываться с исполнением кредитуемого проекта и аргументироваться сроками исполнения договорных обязательств.

9.2. Срок погашения кредита определяется в ходе анализа хозяйственных договоров клиента с учетом:

- сроков начала и завершения кредитуемого мероприятия;
- продолжительности полного документооборота;
- согласованности сроков хозяйственных договоров;
- производственного цикла Заемщика.

9.3. При определении срока кредитуемой сделки следует обратить внимание на источники погашения кредита:

* если источником погашения кредита является прибыль от реализации кредитуемого мероприятия, то срок кредита устанавливается в зависимости от срока окупаемости кредитуемого мероприятия и получения дохода;

* если источником погашения кредита является выручка от реализации, то срок кредита устанавливается в зависимости от регулярности поступлений и от объема поступающей выручки за минусом платежей в бюджет, приравненных к нему платежей, и иных платежей с учетом их очередности.

9.4. При изучении технико-экономического обоснования кредита устанавливается достоверность длительности кредитуемого процесса в сопоставлении с продолжительностью оборота товарно-материальных ценностей согласно представленной документации.

9.5. Для более подробного изучения перспективы получения доходов и определения сроков погашения кредита используется кассовый план клиента и расчет ожидаемых доходов, по которым отслеживается соответствие текущих показателей объема продаж, прибыли, уплаченных процентов, налогов, дивидендов показателям, вытекающим из представленной документации.

9.6. При определении сроков погашения ссуды и процентов по ней учитываются сроки уплаты первоочередных платежей (платежей в бюджет и приравненных к ним платежей) или сроков аккумулирования средств в сумме, необходимой для расчетов с Банком.

Заключение по кредитному проекту.

В следующих пунктах кратко перечисляются основные характеристики анализируемого предприятия и предлагаемого кредитного проекта, и выражается мнение кредитного работника по каждому разделу:

- Финансовое состояние Заемщика:
- хорошее, среднее, плохое; тенденция развития.
- Движение денежных средств по счетам в Банке (обороты и остатки).
- Кредитная история: Длительность. Качество обслуживания долга. Особенности (специфика) кредитования. Участие в других программах с привлечением кредита.
- Целевое использование кредитных средств: указываются реквизиты оплачиваемых контрактов, называются контрагенты по кредитной сделке.
- Обеспечение кредита: перечисляется предлагаемое обеспечение с указанием залоговой стоимости, причем суммарная залоговая стоимость должна покрывать кредит с процентами, указывается примерный срок и способы реализации предмета залога.
- Источники возврата кредита: из выручки или прибыли по текущей деятельности \ другие (указать), отмечается реальность предполагаемых источников погашения (с их указанием).
- Контроль за обеспечением: требуемый контроль, его частота, какое подразделение будет осуществлять контроль. Указать, согласован ли с Заемщиком предлагаемый режим контроля.
- Форма кредита: кредит; кредитная линия с лимитом выдачи/лимитом задолженности; овердрафт. При выборе вида кредита исходить из его полной загруженности. Использовать выдачу коротких кредитов в пределах установленного лимита на разрешенный период (максимальный размер ссудной задолженности).
- Категория качества ссуды и размер расчетного резерва.

11.Резюме.

Вывод (целесообразность предоставления кредита, мотивы отказа в кредитовании).

Условия предоставления кредита, предлагаемые филиалом (отделением):

- Сумма кредита
- Срок пользования, промежуточные сроки погашения и суммы
- Форма кредита (кредитная линия, разовая выдача и т.д.)
- Процентная ставка с указанием расчетного дохода Банка
- Обеспечение возврата кредита и причитающихся процентов.

Особые условия кредитования. В качестве дополнительных условий могут выступать: страхование имущества юридических лиц, личное страхование физических лиц, заключение Договора поручительства за возврат кредита с третьим лицом, полный или частичный перевод денежных оборотов предприятия в Банк, поддержание оговоренного ежемесячного уровня оборотов по счету, предоставление Банку услуг на льготных условиях, вознаграждения и дополнительные платежи Банку за обслуживание и сопровождение кредита, использование клиентом других услуг Банка.

Исполнитель _____

(должность) (подпись)

Начальник кредитного отдела _____

Управляющий филиала (отделения) _____

Порядок подписания договоров

1. Право подписания кредитных и иных договоров от имени ОАО «МИНБ» предоставлено:

Первая подпись

Президенту Банка – на основании Устава Банка.

Вице-президенту Банка, курирующему вопросы кредитования, - на основании доверенности, выданной Президентом Банка.

Руководителю филиала (отделения) – на основании доверенности, выданной Президентом Банка в пределах его полномочий по сумме испрашиваемого кредита (с учетом взаимосвязанных обязательств) или при наличии положительного решения Кредитного комитета Банка.

Заместителю руководителя филиала (отделения), курирующему вопросы кредитования, - на основании доверенности, выданной Президентом Банка, либо руководителем филиала (отделения) в порядке передоверия.

Иным уполномоченным лицам в соответствии с доверенностью.

Вторая подпись

Главному бухгалтеру Банка (филиала (отделения)) либо их заместителям – в пределах полномочий по сумме испрашиваемого кредита, определенной кредитной политикой Банка, или при наличии положительного решения Кредитного комитета/Правления Банка.

2. Право подписания кредитных договоров от имени Заемщика:

Право подписания кредитных договоров от имени Заемщика принадлежит руководителю либо иному доверенному лицу.

Полномочия представителя Заемщика должны быть подтверждены учредительными документами организации, Протоколом об избрании руководителя либо приказом о назначении руководителя, нотариально заверенные копии которых хранятся, как правило, в его юридическом деле, а в кредитном досье Заемщика хранятся светокпии этих документов.

При подписании документов доверенным лицом Заемщика полномочия данного лица проверяются по доверенности. Подлинник доверенности или надлежащим образом (нотариально) заверенная копия приобщается к досье.

3. Подписываемые документы по оформлению выдачи кредита составляются в 3-х экземплярах: по одному для каждой из Сторон и один экземпляр для передачи в Управление кредитования Центрального офиса Банка.

Дополнительно могут быть подписаны экземпляры, необходимые для обслуживания кредита (оформление залога, регистрация и т.д.) с указанием в тексте договора общего их количества и пометкой – «все экземпляры подлинные».

4. При подписании документов обеспечивается выполнение следующих требований их оформления:

- в текстах документов денежные суммы должны быть обозначены цифрами и прописью. Адреса, фамилии, имена, отчества, наименования написаны полностью;

- договор должен быть подписан теми лицами, которые упомянуты в тексте. Следует обращать внимание на недопустимость использования клиентом факсимиле при подписании договоров;

5. Все документы, подготавливаемые для подписания Сторонами, со стороны Банка визируют: кредитный сотрудник, подготовивший документы, руководитель (работник) юридической службы (Юридического управления), руководитель кредитного подразделения, руководитель Банка (филиала/отделения), курирующий вопросы кредитования.

Завизированный комплект документов предоставляется для подписания клиенту.

Если для подписания комплект документов необходимо передать клиенту, то это делается до подписания документов Банком, но после их визирования в Банке. При получении подписанных Заемщиком документов сотрудник кредитного подразделения обязан проверить текст договора и подлинность виз сотрудников Банка. При подписании подлинность подписи Заемщика сверяется с карточкой образцов подписей.

Стороны подписывают каждую страницу документа.

6. Копия экземпляра с визами сотрудников Банка в обязательном порядке остается в кредитном досье.

Исправления, зачеркивания, корректировки в уже подписанных Сторонами документах недопустимы.

7. Кредитный договор подлежит регистрации: на каждом экземпляре договора проставляется дата его подписания и номер, которые в дальнейшем являются обязательными и неизменными реквизитами кредитного договора.